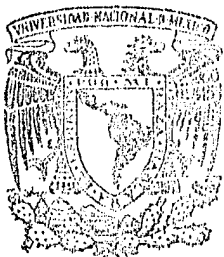


118
2 E
Kuy



Universidad Nacional Autónoma de México

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACIÓN

LA VIABILIDAD DEL PLAN NACIONAL DE
DESARROLLO EN FUNCION DE LA ESTRUCTURA
Y EL COMPORTAMIENTO EMPRESARIAL.

SEMINARIO DE INVESTIGACION ADMINISTRATIVA
QUE EN OPCION AL GRADO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACION
P R E S E N T A N:
ODILON GONZALEZ HUERTA
FRANCISCO FELIPE ROMERO ORTEGA

Prof. del Seminario: LAE. Sergio Contreras

México, D. F. 1985



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

**LA VIABILIDAD DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO,
EN FUNCION DE LA ESTRUCTURA Y EL COMPORTAMIENTO
EMPRESARIAL EN MEXICO.**

INDICE .

	Pág.
<u>P R E S E N T A C I O N .</u>	3
PRIMERA PARTE:	
I.1. <u>PROCESO MUNDIAL DEL DESARROLLO INDUSTRIAL.</u>	6
I.2. <u>LA CUESTION DEL SUBDESARROLLO.</u>	17
I.3. <u>CARACTERISTICAS GENERALES DE LA INDUSTRIALIZACION EN AMERICA LATINA.</u>	37
I.4. <u>LA ACTUAL TENDENCIA ECONOMICA E INDUSTRIAL DEL SISTEMA CAPITALISTA.</u>	54
SEGUNDA PARTE:	
II.1. <u>ORIGEN Y DESARROLLO DE LA ADMINISTRACION EMPRESARIAL.</u>	70
II.2. <u>LA EMPRESA PARAESTATAL.</u>	89
II.3. <u>LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES (E.T.).</u>	149
II.4. <u>LA EMPRESA PRIVADA MEXICANA.</u>	176
TERCERA PARTE:	
III.1. <u>EL COMPORTAMIENTO DE LA ECONOMIA NACIONAL (1970 - 1982).</u>	194
III.2. <u>FUNCIONAMIENTO Y ESTRUCTURA DEL PLANADE.</u>	220
<u>CONCLUSIONES Y CONSIDERACIONES GENERALES.</u>	230
<u>BIBLIOGRAFIA.</u>	237

P R E S E N T A C I O N .

A través del presente trabajo, pretendimos, además de clarificar y especificar los componentes, el comportamiento y los aportes de la empresa pública, de la transnacional y la empresa privada nacional, romper la visión académica que de empresa se tiene, en el sentido de ubicarla en un contexto social limitado y por tanto, carente, como agente socioeconómico, de impacto político.

La idea central de empresa, con la cual concebimos este trabajo, es de que al ser una entidad socioeconómica, necesariamente contiene, e influye en - otros agentes sociales, un ámbito de poder que permea a toda la sociedad. - Ese poder lo ejercen en primera instancia, con la finalidad de aumentar tanto la acumulación de su capital, como niveles de poder que les permita influir para acrecentar dicha acumulación.

Dicho proceso, también como pretensión de este trabajo, se da en un ambiente contradictorio y conflictivo, que ha obligado a rebasar los límites, no sólo de la empresa en sí, sino además, los marcos nacionales y asimismo a reconocer que dicha acumulación y rebasamiento se sustenta sobre las contradicciones de clase e interclase.

Consecuentes con lo anterior, en lo referente a las empresas estatales, hemos puesto especial énfasis en el comportamiento y los roles económico-empresariales del Estado, atendiendo a la necesidad de su intervención, a través

de dicho tipo de empresas como instrumento, como el agente garante de -- cierta racionalización al interior del sistema económico global, en el caso de los países periféricos o más allá de sus fronteras, en el caso de los desarro- llados.

Finalmente, pretendimos clarificar el comportamiento de la economía nacio- nal, así como la estrategia del régimen actual, a fin de verificar opciones - y limitantes en función del comportamiento y estructura empresarial de nues- tro país.

PRIMERA PARTE.

1.1. PROCESO MUNDIAL DEL DESARROLLO INDUSTRIAL.

En este capítulo se pretende exponer, en forma sencilla, como evolucionaron las relaciones socioeconómicas, cuáles fueron las causas que produjeron la situación actual, a saber:

- 1). La división entre países exportadores de productos primarios y exportadores de manufacturas.
- 2). La relación factorial adversa de los precios del intercambio para los productos de los países en desarrollo.
- 3). La dependencia financiera de los países en desarrollo de los desarrollados.
- 4). La dependencia de los países en desarrollo, con respecto a los desarrollados, en lo relacionado a su motor de crecimiento.

La División Económica: Países Industriales y Países Agrícolas.- La respuesta al porqué de esta división, está en el proceso de la industrialización y al referirnos a ella, abordamos un fenómeno de relativa reciente aparición, si se considera que la transformación industrial comenzó a fines del Siglo XVIII. - En 1850, Inglaterra era el único país en donde la proporción de la población agrícola había descendido por abajo de la mitad de la fuerza de trabajo. El comercio, motor básico del proceso, entre lo que ahora son los países desarrollados y el Tercer Mundo, se basa más en la geografía que en la estructura y su volumen era casi insignificante. Sin embargo, es importante subrayar que en una economía fundada esencialmente en la producción simple de

mercancías, el comercio al detalle e incluso el de mayoreo, de productos de primera necesidad, es al principio limitado y reglamentado. Prácticamente - unido al artesanado, este comercio difícilmente permite una importante acumulación de capital mercantil. Sólo el comercio exterior internacional, hace posible tal acumulación. Mientras el sobreproducto agrícola conserva la forma de venta en especie, la acumulación se realiza en valores de uso, víveres, vestidos, madera, etc., por lo cual, las clases poseedoras muestran poco interés en desarrollar la producción agrícola de forma ilimitada. Su propia capacidad de consumo representa el límite del desarrollo de las fuerzas productivas. Cuando el comercio se expande, las clases poseedoras tienen un nuevo interés en aumentar la producción; a cambio del sobreproducto agrícola que no pueden consumir, pueden adquirir productos extranjeros de lujo: joyas, utensilios, piedras preciosas, etc. Este comercio de lujo, sin embargo, estableció límites a la producción mercantil simple, debido a que la mayoría de la población no participa de ese comercio. Esta limitación del mercado, se resuelve convirtiendo el sobreproducto agrícola de renta, en especie a renta de dinero y permite, básicamente a Europa Occidental, un considerable aumento de la producción de mercancías, creando así las condiciones para el nacimiento del capitalismo industrial.

En la primera mitad del Siglo XIX, la industrialización cambió la estructura debido a que Inglaterra acaparó el comercio mundial del hierro y telas de algodón; sin embargo, el comercio con los países del Tercer Mundo continuó - siendo pequeño. Este reducido volumen comercial se explica por dos razones:

- 1a.) Los países más industrializados.- Gran Bretaña, Estados Unidos, Francia y Alemania, eran casi autosuficientes en relación a las materias primas utilizadas en el proceso industrial.
- 2a.) La expansión del comercio mundial, causa básica de la división internacional del trabajo, fue un subproducto de la revolución en los transportes. En este aspecto, el ferrocarril fue el elemento más importante. La utilización del ferrocarril por los países subdesarrollados se presentó con treinta años de atraso, debido a que su construcción se financiaba con recursos obtenidos en Londres y dichos países empezaron a contratar créditos hasta después de 1860. Otro elemento también relacionado con el transporte, fue la disminución de las tarifas de flete marítimo, la cual fue causada por la sustitución de los cascos de madera por los de hierro y a la de las velas por el vapor. La mayor reducción de las tarifas se dio en 1870. Es decir, el comercio internacional como medio de contacto entre los países industrializados y los productores de materias primas, empezó a cobrar importancia a fines del siglo pasado y ahí empezó a delinearse la división internacional del trabajo, persistente hasta nuestros días.

Al desarrollarse la revolución industrial en los principales países, dos tipos de reto se le presentaron al resto del mundo: Uno, imitarlos y el otro, comerciar. La posibilidad de comerciar fue limitada debido a lo antepuesto en párrafos anteriores. El reto de imitar y efectuar una revolución industrial propia, fue directo. En Norteamérica y en Europa Occidental, varios países reaccionaron de inmediato, otros no lo hicieron, como en el caso de algunos

países de Europa Central.

Si se considera que la revolución industrial se inició con la introducción de técnicas ingeniosas, pero sencillas y fáciles de aplicar y las necesidades de capital eran pequeñas, exceptuando el costo de la construcción de ferrocarriles. Esto significa que cualquier otro país estaba en posibilidad de iniciar su industrialización. Entonces, porqué el resto del mundo no aceptó la revolución industrial. La primera respuesta es política y se relaciona con la oposición de las potencias imperiales a la industrialización de sus colonias. Esta respuesta es insuficiente si se considera que no todos los países eran colonias.

La explicación económica.- En este sentido, la más importante es la dependencia de una revolución industrial con respecto a una revolución agrícola anterior o paralela.

En una "economía cerrada", el tamaño del sector industrial es función de la productividad agrícola, es decir, el sector primario debe ser capaz de producir el excedente de alimentos y materias primas que consume el sector industrial y, a su vez, es la prosperidad de los agricultores la que les permite ser un mercado para los productos industriales. Si el mercado interno es pequeño, existe la posibilidad de apoyar al sector industrial exportando productos manufacturados e importando alimentos y materias primas. Pero es imposible iniciar la industrialización mediante la exportación de productos industriales.

Lo que distinguió y propició la revolución industrial inglesa, fue precisamente que tenía la productividad agrícola más elevada y por tanto, tenía un amplio sector industrial, el cual fue transformado al introducir en él nuevas -- formas de hacer las mismas cosas de antes. Por tanto, es de explicarse que la revolución industrial se extendió con rapidez a otros países que también - estaban revolucionando su agricultura, sobre todo Europa Occidental y Norte américa y que, previamente, habían alcanzado una acumulación de capital - considerable, producto de la apropiación de bienes y productos de sus colo-- nias.

Aunado a lo anterior, es importante la aportación de los siguientes influjos - que en grado diferente repercutieron en el desarrollo de la revolución indus- trial.

- 1). El crecimiento de la población (producto del aumento de la producción agrícola, introducción de tuberías para suministros de agua y drenaje y los avances de la ciencia médica), proporcionó estímulos al desarrollo industrial. Para suministrar un mínimo de alimentos, el agricultor hubo de aumentar su eficacia, lo que devino en la creación e introducción - de técnicas y medios de transporte. Otro estímulo fue el empleo de - mano de obra excedente en la fabricación de manufacturas, las cuales fueron intercambiadas con otros países y el crecimiento de la población fue un aliciente para el incremento de formas urbanas de vida y a su - vez, esta conglomeración permitió la difusión y consumo de los artícu- los industriales.

- 2). El alto nivel de libertad personal y política que caracterizó a Inglaterra en el Siglo XVIII, creó un clima favorable a la inversión. Las revoluciones Norteamericana y Francesa, tuvieron un efecto semejante, al liberar tanto las energías de los individuos, como a las empresas comerciales de sus restricciones tradicionales, como las barreras aduaneras y las reglamentaciones comerciales.
- 3). La mencionada acumulación de capitales y su disponibilidad internacional, así como el impulso dado por el incremento del comercio internacional.
- 4). Otro factor para el desarrollo de la tecnología, ha sido el sistema de leyes sobre patentes en los diferentes países.
- 5). Otro rasgo común a la revolución industrial de los diversos países, es - la significación cada vez mayor del crecimiento de las teorías científicas y matemáticas.

Además de la baja productividad agrícola que limitó la industrialización, otro factor importante fue la carencia de un " clima de inversión " que Europa - Occidental creó en por lo menos un siglo, lo que le produjo " cuadros " empresariales, ideas e instituciones que no existían en los países fuera de ese Continente, debido a que el poder en ellos, estaba concentrado en las clases terratenientes, las que, además de inhibir la promoción industrial, optaron - por aprovechar la oportunidad que les brindaba la revolución industrial: la - exportación de productos agrícolas. Esto, en parte, facilitó la asimilación de

capitales excedentes, la cual, como más adelante se explica, permitió la división internacional del trabajo: países que se industrializaban y exportaban - manufacturas y países productores y exportadores de productos agrícolas.

Dado que el comercio es también una oportunidad para industrializarse, debido a que incrementa el ingreso nacional y, por tanto, amplía el mercado local de manufacturas, la sustitución de importaciones es factible y de ahí -- puede iniciarse la industrialización.

Es más, gracias a los ingresos derivados de ese intercambio, muchos países construyeron carreteras, escuelas y otras obras de infraestructura básica, que originaron cierta actividad industrial; sin embargo, no se convirtieron en -- países industriales.

Una de las explicaciones importantes de esta situación, es la relación de precios del intercambio en el mercado mundial.

La revolución industrial y su consecuente aumento de producción, originó dos cambios esenciales:

- 1o.) La acumulación de capitales, a través del colonialismo (saqueo, piratería, trata de esclavos, etc.), pasó a segundo término y
- 2o.) La necesidad de dar salida a la creciente producción originada por la -- industrialización sólo se satisface por medio del control del comercio internacional.

Dicho control se posibilita, no sólo gracias a la acumulación histórica de riqueza, sino además, al dominio político y social de las colonias. Esta situación es la que provoca que las relaciones entre los países desarrollados y los ya subdesarrollados no sean igualitarias. La industria británica sólo pudo imponerse en el mercado mundial llevando una política proteccionista, a ultranza impuesta a sus colonias. Políticas que en mayor o menor grado practicaron los otros países industrializados.

¿ Que sucedió en el caso de Inglaterra ?

Si bien el comienzo de la revolución industrial tuvo lugar hacia 1760, transcurre medio siglo, durante el cual la India y China son los principales proveedores mundiales de productos textiles.

En 1815, la India exporta a Gran Bretaña tejidos de algodón por valor de -- 1.3 millones de libras esterlinas y sus importaciones de tejidos de algodón - inglés sólo se elevan a 26 mil libras. En 1819, China exporta cerca de 3.5 millones de piezas de algodón y sus importaciones son insignificantes.

En 1813, los productos hindúes de algodón y seda, eran 50 ó 60% más baratos a los productos ingleses similares; ante tal situación, Gran Bretaña impuso un derecho de importación de 70 a 80% e incluso, llegó a prohibir toda importación del tejido hindú. Al mismo tiempo que se sigue esta política proteccionista, impone en sus colonias la política del libre cambio. Cuando los productos de la India pagaban 20% de derechos de entrada a Gran Breta

ña, los productos británicos nada más pagaban a la India un 3.5%. Sólo -- cuando la superioridad de la gran industria se consolidó, los industriales británicos se dieron el lujo de propagar el libre cambio mundialmente.

En síntesis, la conquista del mercado mundial, por los países desarrollados, no se realizó sólo por medios económicos, la presión y las fuerzas políticas y militar han jugado un papel importante, cuando no decisivo, para imponer las condiciones de intercambio que más les favorecen, entre las cuales se - encuentran el precio de sus manufacturas y el de las materias primas de los países atrasados.

Esta conquista del mercado mundial, que permite la exportación de mercancías a los países atrasados e inhibe la introducción del nuevo modo de producción capitalista en ellos, sufre cambios esenciales cuando aparece en los -- países industriales, un enorme excedente de capitales. Este excedente, a su vez, es producto de la limitación de la competencia, la cual permite imponer al mercado precios elevados con relación a los costos de producción originando monopolios; pero este mecanismo sólo puede operar en la medida en que el mercado es capaz de absorber su producción. Cuando la producción - rebasó la capacidad de absorción del mercado, es cuando ese excedente se - encuentra con limitaciones de inversión rentable en su propio espacio; esto - provoca la salida de capitales a los países no industrializados. Esta tendencia a la exportación de capitales se vio poderosamente estimulada por una extraordinaria evolución de los medios internacionales de comunicación. Esta sincronización de la navegación a vapor, del telégrafo y de los enlaces financie

ros, unifica por vez primera al mercado mundial.

La salida de capitales excedentes a los países atrasados, además de ampliar la base de inversión, que es una condición indispensable para la realización de la ganancia y su capitalización, también revaloriza el colonialismo en el sentido de apoderarse de territorios extranjeros y cerrarlos a la competencia extranjera como mercados de productos terminados y como fuente de materias primas y de mano de obra barata.

En esta época (1875-1914), es cuando se consolida la división mundial del trabajo. Los países desarrollados, además de exportar capitales a los atrasados, también les impone su modo de producción capitalista; el cual por cierto, no se desarrolla de acuerdo a las necesidades económicas e industriales de las regiones receptoras, sino de acuerdo a los intereses de los países capitalistas, los cuales desean ante todo, una producción que tenga los mercados asegurados.

Ahora bien, los países subdesarrollados son por definición pobres; su mercado interior para productos manufacturados es muy limitado y sus necesidades de productos industriales están satisfechos por los países industrializados que, -- claro está, no van a hacerse a sí mismos la competencia. De ahí que los capitales exportados a los países atrasados, se orienten esencialmente a la producción industrial metropolitana, .. básicamente de materias primas agrícolas y minerales.

Debido a esto, es que la economía de los países atrasados se convierten en el complemento de la economía de los países industrializados y sólo se desarrolla en los límites de esa función o bien, como en el caso de América Latina, en la post-guerra, aprovechando determinadas situaciones internacionales.

1.2. LA CUESTIÓN DEL SUBDESARROLLO.

En el inciso anterior, adelantamos que uno de los mecanismos básicos para establecer la supremacía de los países desarrollados fue su control del mercado mundial, el cual sólo " liberaron " cuando su industria se consolidó; estos hechos -control y liberación- originaron el intercambio desigual, que para nosotros constituye el factor esencial que provoca una alta concentración de la riqueza en - los países desarrollados y exiguo desarrollo en los países periféricos. Esta situación de polarización a nivel mundial, producto del intercambio desigual, se reproduce a escala en los países subdesarrollados formando polos de concentración de la riqueza y amplias capas de marginación.

Pero antes de exponer la teoría del intercambio desigual, consideramos conveniente exponer algunas tesis que han contribuido a explicar el fenómeno del subdesarrollo. Desde nuestro punto de vista, es importante, así sea someramente, exponer las ideas centrales de esos aportes por los efectos prácticos que de ellos se han derivado tanto a nivel de las políticas globales como en lo relacionado a la orientación de la inversión en determinados tipos de empresas.

- 1 La imitación del proceso de desarrollo en los países periféricos.- la hipótesis más generalizada sobre el funcionamiento del sistema político y económico en los inicios del desa-

rrollo en los países centrales supone que el libre juego del -- mercado " actuaba " como árbitro para resolver el conflicto de intereses entre los grupos dominantes. De ahí que la racionalidad económica, medida por el lucro, se imponía como norma a la sociedad y que el consumo y la inversión se definían dentro de los límites establecidos por el crecimiento del sistema económico. Además se suponía que la posibilidad de expansión del sistema se debía a la existencia de un grupo - dinámico que controlaba las decisiones en materia de inversión y que dominaba las posiciones de poder necesarias y suficientes para impedir al conjunto de la sociedad una orientación - coincidente con sus intereses. La clase económica dominante y ascendente, tenía eficiencia y consenso.

De ahí se deriva la consideración de que los grupos dirigentes expresaban el interés general y en esas condiciones el mercado funcionaba adecuadamente como mecanismo regulador de intereses generales y particulares. En este caso, se entendía por funcionamiento adecuado la capacidad de servir al crecimiento económico, descartando la posibilidad de que existieran otros grupos que presionaran para participar en los frutos del " progreso " y en el control de las decisiones.

Asimilando el proceso de desarrollo, expuesto sucintamente, bastaba con llevar a cabo e incluso reproducir las diversas -

etapas que caracterizaron las transformaciones sociales en los países atrasados para que estos dejaran de serlo. (Las etapas del Desarrollo Económico de W.W.Rostow).

El hecho de que en realidad no se haya verificado el " proceso de desarrollo " se explica aduciendo los siguientes fenómenos.

- 1a). La sindicación de los trabajadores que alcanzó expresión nacional y llegó a influir en las decisiones relativas al nivel de los salarios en una base en que, por comparación con lo ocurrido en los países de desarrollo original, no era " normal " que ocurriese.
- 2a). La urbanización acelerada de América Latina, que precede a la industrialización, facilita la difusión de aspiraciones y de comportamiento político que favorecen la participación creciente de las masas en el juego de poderes antes de que exista un crecimiento económico autónomo y basado en el mercado interno. Estas consideraciones - la urbanización y la participación política- constituyen, en relación al control de las decisiones que afectan al consumo, un factor " precoz " en el proceso de desarrollo de América Latina.
- 3a). " El efecto demostración ", que supone la moderniza---

ción de la economía a través del consumo, introduce --- una alteración en el sistema productivo que provoca desviaciones en el desarrollo de las " etapas " de la industrialización características de los países adelantados, da do que las inversiones dependen básicamente del ahorro interno, la misma presión modernizadora del consumo de alguna forma constituye un freno al desarrollo, en cuanto favorece las importaciones de bienes de consumo y -- de bienes de capital relacionados con la producción de - aquellos y por tanto, induce a invertir en sectores que no son básicos para el desarrollo económico.

El enfoque anterior da como resultado a considerar que la di námica de las sociedades subdesarrolladas deriva de factores externos y que las peculiaridades estructurales y la acción de los grupos e instituciones sociales de los países subdesarrollados, son desviaciones que retardan su desarrollo.

- 2 El análisis integrado del Desarrollo.- Este enfoque es sostenido por F. H. Cardoso y E. Faletto, los cuales destacan lo - siguiente: La situación de subdesarrollo se produjo histórica-- mente cuando la expansión del capitalismo comercial y luego del capitalismo industrial, vinculó a un mismo mercado; eco-- nomías que, además de presentar grados diversos de diferen-- ciación del sistema productivo, pasaron a ocupar posiciones -

distintas en la estructura global del sistema capitalista. De ahí que, entre las economías desarrolladas y las subdesarrolladas no sólo exista una simple diferencia de etapa, o de estado del sistema productivo, sino también de función o de posición dentro de una misma estructura económica internacional de producción y de distribución.

Lo anterior requiere analizar como las economías subdesarrolladas se vincularon históricamente al mercado mundial y la forma en que se constituyeron los grupos sociales internos que lograron definir las relaciones hacia afuera, que el subdesarrollo supone.

Tal enfoque induce a reconocer que en el plano político-social, existe algún tipo de dependencia en las situaciones de subdesarrollo y que esa dependencia empezó históricamente con la expansión de las economías de los países originarios.

La dependencia de la situación de subdesarrollo, además implica socialmente una forma de dominación que se manifiesta por una serie de características en el modo de actuación y en la orientación de los grupos que en el sistema económico aparecen como productores o como consumidores. Esta situación supone en los casos extremos que las decisiones que afectan a la producción o al consumo de una economía dada,

se toman en función de la dinámica y de los intereses de las economías desarrolladas.

Precisando lo anterior, estos autores analizan la situación que denominan " expansión hacia afuera ", es decir, la forma en que las economías subdesarrolladas se vincularon al mercado mundial, la cual según estos autores, se originó por dos hechos básicos:

- a). Por la ruptura del pacto colonial, esto es, cuando la comercialización se efectuó directamente con el imperio inglés y
- b). Por la formación de los estados nacionales.

Estos factores indujeron la reordenación económica y social local - en América Latina. A través de ella, los grupos que controlaban el sector productivo-exportador, procurando asegurar vinculaciones y - determinar relaciones político-económicas nuevas con un doble sentido:

- 1o. De reorientación de las relaciones externas hacia los centros hegemónicos y
- 2o. De reconstitución interna de un sistema de alianzas con oligarquías locales que aún no estaban integradas al sistema productivo-comercializador o financiero, orientado hacia el exterior.

La situación histórica de cada nueva nación latinoamericana, definió las alianzas y la delineación de los mercados nacionales, así como los límites territoriales donde se afirmó la legitimidad o la eficacia del orden establecido por los grupos hegemónicos.

Aunado a lo anterior, estos autores establecen la consideración de que " la dinámica de la expansión industrial inglesa no reposaba en la inversión de capitales productivos en la periferia, sino en asegurar su propio abastecimiento de productos primarios ". Estas consideraciones posibilitaron dos situaciones: 1) países con control nacional del sistema productivo y 2) países con economía de enclave.

- 1). Control Nacional del Sistema Productivo.- Dado que la expansión industrial de Inglaterra no radicaba necesariamente en la inversión de capitales productivos en la periferia, sino en asegurar su aprovisionamiento de productos primarios y las inversiones que se efectuaban se orientaban hacia los sectores que las economías locales no podían desarrollar, esta situación -- resultaba en que " el centro hegemónico controlaba básicamente la comercialización de la periferia, aunque no sustituía a la clase económica local que heredó de la colonia su base productiva ". A esto se agrega el hecho de que la ruptura -- colonial fortaleció a los grupos productores nacionales debido a que el polo hegemónico no interfería su desarrollo y en algunos casos hasta estimulaba la expansión del sistema producti-

vo local. Este fortalecimiento dependía de la capacidad de los productores locales para organizar un sistema de alianzas con las oligarquías locales que permitieran el surgimiento del Estado Nacional. Las posibilidades para imponer un orden nacional dependieron tanto de la situación de mercado como por la capacidad de las clases dominantes de consolidar un sistema político de dominio.

El mayor o menor éxito de los grupos nacionales dependía --- económicamente de: a) disponibilidad de un producto primario capaz de asegurar, transformar y desarrollar el sector exportador; b) abundante oferta de mano de obra y c) disponibilidad de tierras apropiables.

De esta situación emergen el grupo " moderno ", constituido por los sectores de la economía exportadora y el grupo " tradicional ". Siendo el primero quien ejerce el papel vital entre la economía central y los " tradicionales " sectores agropecuarios. Este sistema se evidencia a través de las funciones estatales, en donde se aprecia el pacto entre los grupos dominantes " modernos " y los " tradicionales ", lo que da un carácter ambiguo de doble inspiración a las instituciones nacionales.

Lo anterior dio como resultado un sistema político-económico

con las siguientes características:

- a). En la nación periférica, el control del proceso productivo se da en un doble sentido: 1) dado que los estímulos del mercado mundial se dan en función de las " políticas nacionales " en cuanto a los productos de inversión, las decisiones de inversión se resuelven internamente provocando la expansión o contracción de la producción; 2) lo anterior significa que --- " el capital encuentra su punto de partida y punto final en el sistema económico interno ". Estos dos factores -política de inversión y su control- son básicos para la formación real de grupos empresariales nacionales.
- b). A pesar de lo anterior, la comercialización de los productos de exportación depende de condiciones impuestas en el mercado internacional por quienes lo controlan.
- c). La viabilidad de integración al mercado internacional, como economías periféricas, depende de la capacidad del grupo -- productor interno para reorientar sus vínculos políticos y - económicos internos y externos. En lo interno, en lo relacionado al " orden nacional ", basado en la alianza entre la -- " plantación ", con su contenido urbano y sus grupos comerciales y financieros y la " hacienda " tradicional. En lo externo, supone la reorientación del aparato comercial con el

fin de superar los " intereses coloniales ", en beneficio de los núcleos dinámicos del capitalismo que emerge.

- 2). Economías de Enclave. - Esta situación se produce debido a la incapacidad de los sectores económicos nacionales para reaccionar y competir en la producción mercantil que exigía condiciones técnicas, sistemas de comercialización y capitales, por lo cual fueron desplazados a través de la producción obtenida en las actividades primarias controladas directamente desde el exterior.

Por lo anterior, el desarrollo económico basado en enclaves, pasa a expresar el dinamismo de las economías centrales y el carácter que el capitalismo asume en la periferia, con independencia de la iniciativa de los grupos domésticos.

Esta situación produjo un alto nivel de dependencia por lo cual los productores locales carecen de significación en el desarrollo de la economía nacional.

Este sistema de enclave, tiene las siguientes características e interrelaciones:

- a). La producción local es una prolongación de la economía central debido a: 1) las decisiones y el control de las inversio-

nes se toman en el exterior y 2) los beneficios obtenidos por el capital, pasan a incrementar la masa de capital disponible en la economía central.

b). No existen realmente conexiones a nivel económico, pero si a nivel socio-político, debido que es a través del sistema de poder que se definen las condiciones de la concesión.

c). Sus relaciones económicas internacionales se establecen en función del ámbito de los mercados centrales.

3). El Desarrollo Tardío del Capitalismo.- Para esta corriente, el origen de los países atrasados radica en cómo se desarrollan las formas sociales y económicas precapitalistas y no propiamente capitalistas, hasta que éstas (colectividades o agregados), deriven agentes actuantes en un tipo de relaciones sociales que favorecen el desarrollo capitalista. Esta situación se da cuando el propietario tradicional abandona un tipo de valores que lo ata al prestigio de la posesión sin más y logra una actitud empresarial que acelera la rotación de su capital y lo lleva a aprovechar intensivamente sus recursos materiales o cuando el campesino abandona la tierra y llega a vender su fuerza de trabajo o bien en el proceso de formación del mercado interior.

Esta corriente parte de la observación de la desarticulación socio-económica en el capitalismo original, que es un proceso largo, ayudado por una lenta pero posible metamorfosis de las fuerzas productivas enlazadas a la propiedad feudal, en fuerzas dinámicas en la industria moderna. Si este cambio es continuo, es porque ahí el desarrollo industrial no respondía sólo a la desarticulación interna de las relaciones -- precapitalistas, sino además, a un mercado más amplio preparado por el mercantilismo y por el comercio atlántico --- básicamente. El rol de estos polos originarios como " taller del mundo ", tuvo efectos de aceleración en el cambio o -- debilitamiento de las fuerzas precapitalistas. Asimismo, consideran relevante que el rol de " taller del mundo " de estos países, se efectuó en una época de bajo desarrollo técnico, lo cual exigía una participación muy elevada de la mano de obra y por ello hacía del proceso capitalista, un fenómeno altamente expansivo: vigorosamente destructor de esas formas sociales y económicas precapitalistas, al interior mismo de ese " taller del mundo ".

A partir de este momento, según esta corriente, se genera una periferia alrededor de estos primeros polos de producción de artículos en serie. Esta periferia quedará inscrita dentro de las leyes derivadas de las exigencias de aquel polo central; leyes que actuarán en todas partes y de la misma manera, -

como factores negativos o aletargadores del desarrollo.

Hobsbawn expresa esta tesis de la siguiente manera: " Una parte del mundo progresaba a toda velocidad hacia la era industrial, la otra, marcaba el paso; pero los dos fenómenos no se encontraban sin relación el uno con el otro. El estancamiento económico, la apatía y aún la regresión de los -- unos, era consecuencia del progreso de los otros ". En efecto ¿ de que manera las economías relativamente atrasadas - habrían podido resistir a la presión o en ciertos casos a la atracción de los nuevos centros de riqueza, de la industria y del comercio ? Inglaterra y ciertas regiones de Europa -- eran perfectamente capaces de arruinar a todos sus competidores. Les convenía ser el Taller del Mundo. Nada les era más natural que el papel, para estos países menos desarrollados, de proveedores de productos alimenticios y en ocasiones, minerales y de intercambiar estos bienes para los -- cuales la concurrencia no importaba frente a los productos manufacturados ingleses.

Esta tesis sugiere que las formas de organización social y política heredadas por las culturas precoloniales o por la etapa mercantilista hicieron casi inexistentes a las fuerzas capaces de contrarrestar el impacto negativo de los centros - capitalistas en su búsqueda de materias primas y mercados

para sus productos industriales.

Sin embargo, el hecho de que las bases para el desarrollo - propiamente capitalista en la periferia se establezcan cuando el modo de producción capitalista a nivel mundial se encuentra muy avanzado, provoca variaciones importantes por lo -- menos a dos niveles con relación al capitalismo tardío:

- a). En los requerimientos de las dimensiones del mercado periférico que busca incorporar procesos productivos más complejos; porque cuanto más avanza el proceso industrial, también la planta productiva llega a cierto nivel de sofisticación, lo que a su vez, requiere para su rentabilidad, ciertas dimensiones mínimas del mercado interior. En ese instante, se instala una carrera entre la ampliación de ese mercado interior y el continuo avance de la complejidad tecnológica, en donde el ritmo del primer proceso parece ser más lento y
- b). En los efectos de desequilibrio y de marginación que este desarrollo notablemente tardío del capitalismo, originara en la estructura interior de los países periféricos.

De lo anteriormente expuesto se deduce que las dimensiones del mercado interior son un indicador de la riqueza y potencial de esas naciones y que tales dimensiones están en rela-

ción directa del tamaño geopoblacional de una formación social nacional.

- 4). La Dialéctica de la Dependencia.- Esta tesis sustentada por Mauro Marín, parte del análisis del proceso de la circulación del capital en el conjunto del sistema capitalista, porque, - según este autor, lo que crea y determina las condiciones de evolución de la estructura dependiente, es básicamente el - mercado internacional, por tanto, sólo puede entenderse la formación y la evolución de un paso dependiente entendiendo su articulación con el mercado mundial.

Dado que es el surgimiento de la gran industria lo que hace posible y necesario el intercambio permanente con otras zonas en materia de alimentos y materias primas. Es por lo tanto, la circulación lo que da bases sólidas para la división internacional del trabajo y, por tanto, para el mercado mundial. - La dependencia se refiere entonces a estructuras de producción surgidas en función de la circulación internacional del - capital y estrechamente condicionadas por ella. Derivado de ello, en la economía dependiente, la producción, desde el - momento que pasa a la fase de circulación, se desplaza totalmente hacia el mercado mundial. Es una producción que no depende por tanto, del mercado interno.

A diferencia de lo que sucede en los países industriales, --- donde una parte importante de la producción se realiza en el mercado interior, en un país dependiente la parte principal de lo que se produce, se orienta a la esfera del mercado mundial. Esto tiene una consecuencia decisiva para los productores (la clase obrera): la de que, en un país dependiente, los trabajadores cuentan sólo en función de su capacidad productora, pero tienen escasa importancia como consumidores.

Este divorcio entre las funciones de producción y de consumo, origina las condiciones para que, en las economías dependientes, la clase trabajadora sea explotada al máximo, debido a que la posibilidad de rebajar el salario no encuentra limitación en la necesidad de realizar el producto, una vez que este se destina al exterior y por tanto, el consumo del trabajador es irrelevante para la realización del producto.

Paralelamente se analiza el proceso de acumulación de capital en las economías dominantes y en las dependientes. En las primeras, la acumulación se ha basado en el aumento de la capacidad productiva del trabajo, en tanto en los países dependientes, los principales factores de la acumulación están vinculados a la mayor explotación de la fuerza de trabajo en sí misma.

Ello permite identificar, en la acumulación dependiente, tres tendencias de explotación del trabajo:

- 1a. Aumento de la intensidad del trabajo sin modificación del -- nivel tecnológico del trabajo;
- 2a. A través de la prolongación de la jornada de trabajo, lo que altera la relación entre el tiempo de trabajo socialmente ne cesario y el tiempo de trabajo excedente. Esta forma de ex plotación es la que prevalece en el sector agropecuario y
- 3a. Consiste simplemente en dar a los trabajadores una remunera ción inferior al valor real de su fuerza de trabajo.

Estos mecanismos provocan que la capacidad de demanda de los trabajadores sea siempre inferior a la capacidad real de producción; esto provoca que la economía no pueda desarro llar la producción interna más allá de un cierto límite sin -- enfrentarse a problemas de realización. Esta misma sobreex plotación tiende a crear mecanismos de concentración y ésta es la base del desarrollo de la economía monopólica en estos países.

Esta situación contradictoria entre producción-circulación; -- producción-realización; producción-consumo que caracteriza a

las economías dependientes, obliga respuestas que configuran modelos de organización económica, social y política.

De entre estas tendencias, destacan las siguientes:

- La de readecuar la estructura de la circulación en el sentido de crear un mercado interno dinámico para la producción industrial. Esta readecuación ha consistido en transferir recursos de los estratos bajos a las capas medias y altas, que están en condiciones de sustentar el mercado. Esto ha generado la redistribución regresiva del ingreso.
- La intervención estatal como creador de un mercado público.
- La de ampliar la capacidad productiva exportadora, básicamente de manufacturas para su realización internacional.

Esta última tendencia es importante porque es el puntal de la estrategia del actual gobierno mexicano, por tanto, conviene resaltar lo siguiente: dado que la expansión comercial no es fácil, en la medida en que el mercado mundial ya está dominado por los grandes países capitalistas, la única opción de acceso a ese mercado, es intercambiar la posibilidad de obtención de ganancias a los grandes países capitalistas, con base en la explotación de mano de obra barata, por una

cuota en el mercado mundial.

Aunque aparentemente es la única salida del capital dependiente, el intento pareciera que, de ser posible, estará bajo el control y el dominio de las potencias imperialistas ya desarrolladas.

- 5). El Intercambio Desigual.- A través de este concepto se pretende significar que las economías dominantes están en condiciones de comprar los productos provenientes de los países menos desarrollados a precios bajos y venderles a estos últimos, sus propios productos a precios elevados. De este intercambio desigual, resulta una transferencia oculta de una cantidad considerable del excedente de la periferia hacia las economías del centro a través del comercio internacional.

El comercio entre las economías centrales y de la periferia es desigual, especialmente porque las relaciones de producción y de comercio en la economía mundial, están dirigidas o dominadas por el modo de producción capitalista y los niveles de salario real existentes en la periferia, son comparativamente muy bajos. Aunque como afirma C. Saigal: -- " Cierto es que la productividad de la mano de obra en la mayoría de los sectores de las economías centrales es superior a la realizada en la periferia. Sin embargo, las diferen

cias de productividad entre los numerosos sectores de las dos regiones, son proporcionalmente más pequeñas que las diferencias de salario " .

Este incremento desigual provoca, a su vez, un desarrollo - desigual de las fuerzas productivas. Cuando a lo anterior, es ta transferencia de excedentes de las economías periféricas al centro, reviste otras formas de transferencia, tales como las de dividendos, de beneficios y de intereses, provenientes de las inversiones extranjeras y de la excesiva oferta del ca pital financiero internacional.

1.3. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA INDUSTRIALIZACION EN AMERICA LATINA.

En este apartado se describen, en términos generales, las características de la industrialización en América Latina. Esto es así, porque lo que se pretende es mostrar un marco más general en el cual se inserta el modelo industrial de nuestro país y contrastarlo, a grandes rasgos, con el de los países avanzados, para de ahí tomar elementos que permitan clarificar el comportamiento de las empresas según su origen.

En las décadas de los 30s, 40s y 50s, la relevancia de la industrialización en América Latina, residía en que era el centro de gravedad de una propuesta de estrategia de desarrollo, e inclusive trascendía su ámbito sectorial y se constituyó en bandera de diversos movimientos sociales que compartían una vocación modernizadora popular (Cárdenas en México; Perón en Argentina, etc.).

1a.) Después de un rápido crecimiento industrial, acompañado de un acelerado proceso de urbanización, se llega a los 70s con una creciente y generalizada frustración relacionada con los resultados de la industrialización.

No obstante el rápido ritmo de crecimiento industrial obtenido en -- América Latina en la post-guerra, como lo demuestra el hecho de -- que mientras en el lapso 55-75 la industria de USA creció en un pro

medio anual de 2.8% y la de Europa Occidental fue de 4.8%, el de América Latina fue de 6.9%. Las estimaciones disponibles para 1970 señalan que la presencia de la pobreza en América Latina, en términos globales, era del 40% y en la línea de indigencia, del 19%. -- (Ver Cuadro 1).

Cuadro No. 1.
Estimaciones de la incidencia de la pobreza en países de América Latina (1970)

País	Porcentaje de hogares bajo la línea de pobreza			Porcentaje de hogares bajo la línea de indigencia		
	Urbano	Rural	Nacional	Urbano	Rural	Nacional
Argentina	5	19	8	1	1	1
Brasil	35	73	49	15	42	25
Colombia	38	54	45	14	23	18
Costa Rica	15	30	24	5	7	6
Chile	11	25	17	3	11	6
Honduras	40	75	65	15	57	45
México	20	49	34	6	18	12
Perú	28	68	50	8	39	25
Uruguay	10			4		
Venezuela	20	36	25	6	19	10
América Latina	26	62	40	10	34	19

Fuente: CIPAL, La dimensión de pobreza en América Latina.

2a.) Otra característica en América Latina, es que el crecimiento, la urbanización y la precaria industrialización coexisten con la marginalidad urbana y rural y contribuyen a generar la expansión de sectores medios insertos en la creciente burocracia estatal, el comercio y las actividades modernas del agro, la industria, la banca y los bienes - raíces; el surgimiento de un proletario industrial reducido en tamaño

pero consciente de su poder relativo de negociación y la permanencia de los grandes propietarios agrícolas en los sectores tradicionales de exportación.

- 3a.) Otra característica es que las modificaciones sectoriales en la industria manufacturera, presentan desplazamientos similares a los observados en los países desarrollados en lo relacionado al incremento de bienes de -- consumo duradero, al peso creciente de los productos químicos y a la -- mayor participación de la metalmecánica. Es decir, en América Latina se reproducen las tendencias que resultaban estrictamente funcionales a la transformación productiva de los países avanzados; la satisfacción -- plena de las necesidades básicas de los países avanzados inducía el desa rrollo de los bienes de consumo duraderos y la creciente diversificación de los mismos.

En América Latina donde un alto porcentaje de la población no dispone de medios para satisfacer sus necesidades elementales, con una dotación generosa de recursos naturales y mano de obra abundante y desempleada, se expande un modelo industrial estrictamente funcional a condicio nes que difieren fundamentalmente a las que prevalecen en los países avanzados.

Esta disfuncionalidad, en parte explica los resultados desalentadores ob tenidos, hasta ahora, de la industrialización (y también induce a la -- búsqueda de modelos propios que contribuyan a la satisfacción de las -

carencias regionales y su identificación con las potencialidades de la - región, con lo cual se obtendría un mayor grado de funcionalidad para responder a las carencias sociales mayoritarias y a la creatividad para desarrollar la variada gama de potencialidades regionales).

4a.) Otro elemento típico, se refiere al comportamiento de la industria de América Latina en cuanto a las exportaciones, las cuales en el período 1965-1974, se expanden a un ritmo más elevado que el de cualquier región (ver Cuadro 2), alcanzando un crecimiento del 21%. Conviene destacar que el contenido de las exportaciones de manufactura de América Latina, desplaza a los productos tradicionales en favor de los productos de la rama metalmeccánica.

Cuadro No. 2.
Exportación de manufacturas: valor absoluto, crecimiento y relación con las exportaciones y con la producción manufacturera bruta

Región y grupo	Valor (miles de millones de dólares corrientes)			Tasa real de crecimiento (1965-1974)	Manufacturas como porcentaje del total de las exportaciones (1973)	Exportaciones como porcentaje de la producción manufacturera (1973)
	1965	1973	1974			
Subdesarrollados	4,60	24,3	32,5	33,20	16,3	10
América Latina	0,63	4,09	6,41	6,55	21,1	4
Asia Oriental	1,75	13,65	17,52	17,83	20,9	30
Turquía y Yugoslavia	0,63	2,14	2,86	3,11	10,7	8
Asia del Sur	1,00	2,35	2,87	2,90	12,4	10
Medio Oriente y África del Norte	0,33	1,47	2,10	2,00	15,0	6
África del Sur-Sahara	0,25	0,60	0,70	0,80	4,9	5
Desarrollados	84,50	289,00	386,00	419,00	10,8	15
En transición	1,06	6,22	8,56	8,26	18,0	14
Otros de Europa Occidental	55,23	180,22	244,61	268,56	10,4	25
América del Norte	19,73	56,51	77,42	85,73	8,9	8
Japón	7,66	34,58	51,30	52,63	15,6	11
Australia, Nueva Zelanda, Sudáfrica	0,84	3,43	4,05	3,92	11,4	8
Economías centrales	12,70	32,80	38,70	46,70	5,9	3
Total mundial	101,80	346,10	457,20	498,90	10,6	12

Fuente: Banco Mundial, "World Trade and Output of Manufactures: Structural Trends and Developing Countries Exports", D. Keessing, Paper, num. 316, enero de 1979.

5a.) La función de acumulación del Sector Público, que implicaba el desarrollo de una infraestructura básica y educacional, acorde con los requerimientos industriales y la función de legitimación, que con diversas modalidades e intensidad se hicieron presentes en la región, explican que se haya registrado, al igual que en los países avanzados, un incremento del Sector Público en la actividad económica. (Ver Cuadro 3).

Cuadro No. 3.
América Latina: participación del sector público en la economía (porcentaje del gasto público respecto al producto interno bruto)

	1945	1960-1961	1969-1970
Argentina	22	25,2	25,2
Brasil	16	25,3	33,3
Colombia	15	11,2	17,3
Chile	17	29,3	34,6
México	11	16,7	21,9
Perú	14	15,9	18,9

Fuente: CIPAL: Estudio económico de América Latina, 1955, p. 118, y América Latina y la estrategia internacional de desarrollo: Primera evaluación regional.

Esta industrialización dinámica, con urbanización, que requiere y se apoya en la expansión del Sector Público y se estructura sectorialmente en forma similar a la de los países avanzados (miméticamente),- tiene lugar en una región que posee dos características diferenciales:

a) un crecimiento de la población que alcanza los niveles más altos

del mundo y b) una acentuada concentración del ingreso. Esta especificidad no implica una vinculación negativa directa con las potencialidades industriales, como lo demuestra el caso del Japón. Sin embargo, la integración masiva al proceso de modernización en América Latina, implica un esfuerzo inversionista adicional al requerido en condiciones de expansión demográfica limitada y tiene vínculos negativos en la relación industria-agricultura, como se explica más adelante. El otro factor específico que influye en la industrialización de América Latina es la desigual distribución del ingreso prevaeciente en la mayoría de los países de la región y que tiene sus orígenes en un largo proceso histórico.

El panorama de la distribución del ingreso en diversos países latinoamericanos, es mucho más resultado de un proceso histórico, caracterizado en sus orígenes por una fuerte concentración de la propiedad de los medios productivos, en el cual se ha insertado un proceso de industrialización que ha permitido elevar significativamente los ingresos de una parte de la población, pero que ha sido incapaz para integrar plenamente el resto de la población (ver Cuadro 4). Sin duda, el aumento de la población y la concentración del ingreso afectan el proceso industrializador, pero en sí mismos no parecen determinar la especificidad del mismo.

Cuadro No. 4.
Distribución del Ingreso.

	Colombia		Perú		México			Brasil		Ecuador	Turquía
	1964	1974	1961	1964	1968	1975	1960	1970	1973	1970	1973
1. 20% más pobre	4,0 ^a	5,2	2,4	3,5	3,4	1,9	3,5	3,1	1,8	1,8	3,4
2. 40% más pobre	9,6	14,3	7,4	10,3	10,5	8,1	11,5	10,0	7,0	5,2	11,3
3. 5% más rico	33,7	22,2	43,0	28,7	27,9	30,3	27,7	34,9	38,2	43,0	
4. 10% más rico	49,4	39,3	52,8	41,9	42,1	43,5	39,7	47,8	51,9	56,6	39,1
Relaciones											
3/1	8,4	4,2	17,9	8,0	8,2	15,9	7,9	11,2	21,2	23,8	
4/1	12,3	7,5	22,0	12,0	12,4	22,9	11,3	15,4	28,8	31,4	11,5
4/2	5,1	2,7	7,1	4,1	4,0	5,4	3,4	4,8	7,4	10,9	3,5
Coefficiente de Gini	0,57	0,50	0,61	0,51	0,52	0,56	0,50	0,56	0,61	0,68	0,50
Composición de la pobreza											
20%: rural		0,65	0,80			0,75 ^b			0,67 ^c		0,72
urbano		0,35	0,20			0,25			0,33		0,28

^a Se refiere al último cuartil; ^b Composición del 45% más pobre en el total de hogares; ^c Composición del 32% más pobre de la población.
Fuente: World Bank, "Balancing trickle down and basic needs strategies", World Bank Staff Working Paper, No. 335, junio de 1979.

Hasta aquí se han descrito las características que, por lo menos formalmente, hacen semejante la industrialización latinoamericana con el patrón industrial de los países desarrollados. A continuación se exponen, sucintamente, los aspectos que diferencian la industrialización de América Latina con las del resto del mundo.

la.) La insuficiente vocación industrial interna que ha propiciado la presencia de empresas extranjeras en diversas ramas de la producción y como consecuencia de ello, la ausencia de liderazgo efectivo en la construcción de un potencial industrial endógeno, capaz de adaptar, innovar y competir internacionalmente en diversos sectores productivos. Es decir, ésta especificidad radica en la incapacidad del Sector Empresarial Nacional, Público y Privado para articular una estrategia industrial funcional a las potencialidades de los recursos regionales.

En América Latina, lo que llama la atención es la ausencia de políticas capaces de inducir la adopción de comportamientos convergentes con los atributos de la industrialización y la falta de definición de las contribuciones que las empresas nacionales debieran aportar al proceso. De lo anterior, se desprende que la responsabilidad central por el comportamiento y los efectos económicos que producen las empresas extranjeras en América Latina, es interna.

- 2a.) El proteccionismo indiscriminado que ha amparado al crecimiento industrial, comparado contra el modelo japonés parecería un rasgo común, -- pero ese país ha logrado resultados notables; lo cual tiene la siguiente explicación:

En el caso de Japón, las importaciones son marginales. En el período de auge, el Japón importa únicamente lo que no puede o no desea producir en ese momento. La protección favorecía un proceso de aprendizaje liderado por grupos nacionales vinculados con el Estado, articulada alrededor de la industria química y metalmecánica, cuya demanda -- parecía dinámica y donde las importaciones se sustituían en forma innovadora y pasaba a constituir la matriz interindustrial, con lo cual se preparaban para penetrar los mercados internacionales.

Es decir, la protección estaba al servicio de una estrategia concebida por agentes internos y orientada a la conquista futura del mercado internacional.

En América Latina, la protección amparaba una reproducción indiscriminada pero a escala pequeña, de la industria de los países avanzados, liderada por empresas extranjeras cuya perspectiva a largo plazo era ajena a las condiciones locales y cuya renovación, además de efectuarse en los países de origen, era estrictamente funcional a sus requerimientos. La ausencia de una orientación definida a la protección, explica en alto grado la ineficiencia industrial. Además, en América Latina el nivel de la protección ha estado en alguna medida determinada por las altas tasas de rentabilidad susceptibles de obtenerse en las actividades no expuestas al comercio internacional, como son la construcción civil, el comercio y la intermediación financiera. Tal parece ser el caso de México. Baste citar, en ese sentido, a las " mejores empresas " nacionales: ICA, BANAMEX, BANCOMER, BALLARES, etc., dedicadas a ese tipo de actividades.

- 3a.) El rezago de los Bienes de Capital. - Centrando la atención en los bienes de capital producidos por América Latina, puede apreciarse que en términos generales, presentan un bajo nivel de complejidad tecnológico, en relación con los bienes de capital que importa la región; además de existir escasa integración en la producción de dichos bienes.

Un elemento adicional a subrayar, es el hecho de que la producción de estos bienes en el seno de América Latina, la realizan las empresas transnacionales, las cuales desempeñan paralelamente la condición de - productoras e importadoras; lo cual tiene implicaciones negativas en -

relación con el desarrollo tecnológico nacional y a las decisiones de arbitraje entre producción e importación.

Una de las causas que explican el atraso de la industria de bienes de capital en América Latina, es la relacionada con el Patrón de Industrialización seguido en la región. En efecto, un elemento central de la política de industrialización, consistía en el fomento cuantitativo de la inversión, principalmente privada; para esto, era necesario crear un escenario en que el costo de la inversión fuese lo más reducido posible, lo cual se obtenía precisamente a través del fomento de la importación de bienes de capital. Se trataba de impulsar la producción de bienes de consumo no duraderos, primero y duraderos e intermedios, después. Este proceso significó sacrificar el desarrollo local de maquinaria y equipo, que en su fase inicial habría significado un encarecimiento del costo de la inversión.

A este hecho básico se agregan los siguientes elementos referidos tanto a los usuarios como a los oferentes potenciales de la industria de bienes de capital. Desde el punto de vista de la demanda, es útil distinguir entre la situación de las empresas paraestatales, las filiales de las transnacionales y las empresas privadas nacionales.

Para las empresas públicas, la restricción fundamental que ha inhibido la adquisición local de bienes de capital es la financiera. Esto se debe a que dichas empresas presentan un déficit de capital, lo cual a su vez,

es producto de que la política de precios de las empresas públicas está destinada, precisamente a subsidiar la adquisición de los bienes y servicios que ellas producen. Esta descapitalización la neutralizan con el acceso al financiamiento externo, el cual está asociado a la importación de bienes de capital (créditos atados). Por tanto, las deficiencias estructurales y financieras del Sector Público, han limitado posibilidades a dicho Sector de desempeñar un papel dinámico en la promoción de bienes de capital producidos localmente.

Este hecho diferencia a las empresas públicas de América Latina de las del Sector Público de los países desarrollados, en donde se estructuró - un esquema de colaboración estrecha, tanto en el ámbito comercial --- como tecnológico, entre las empresas públicas usuarias y los productores privados; tendencia asociada, en algunos casos, a factores de interés y/o proyecto nacional.

Este ha sido el caso de los sectores de energía, comunicaciones, transporte y armamento. Esta articulación entre los usuarios públicos y las más grandes empresas privadas de los países desarrollados, fue el pivote central del desarrollo de la industria de bienes de capital.

Las filiales de las empresas transnacionales tienen una política de adquisición de maquinaria y equipo que es parte de la política global de las empresas a nivel internacional. Además, en determinados casos los equipos y maquinaria que se utilizan han sido especialmente diseñados --

para esas empresas y están patentadas por la empresa usuaria. Esto se observa en los sectores automotor, de alimentos y farmacéutico.

Aunado a lo anterior, destaca el hecho de que la importación de bienes de capital es la forma en que se materializa la inversión directa -- que llega a los países de América Latina, no en forma de recursos financieros líquidos, sino corporizada en maquinaria y equipo. Finalmente, en la división de funciones establecida en la política de filiales -- para determinados productos que están en la fase final del " ciclo de producto ", la maquinaria y equipo necesarios, desde instalaciones ubicadas en los países desarrollados a filiales ubicadas en los países subdesarrollados. Es el caso de nuestras maquiladoras en la frontera norte del país.

Por los factores mencionados, la demanda de las filiales de empresas transnacionales, a pesar de representar una importante proporción de los requerimientos totales de bienes de capital, NO constituyen un factor de estímulo a la producción local.

Finalmente, para las empresas privadas nacionales que, salvo contadas excepciones, son empresas medianas y pequeñas, el factor del financiamiento otorgado para la adquisición de estos bienes es un factor decisivo y las condiciones ofrecidas por los proveedores nacionales son notablemente menos atractivas que las del mercado internacional.

Desde el punto de vista de los productores de bienes de capital, también conviene diferenciarlos entre fabricantes nacionales y extranjeros. Para los fabricantes del exterior, el mercado interno estaba inicialmente disponible para exportar desde las plantas ubicadas en los países desarrollados. En tanto esa opción fuera viable, la motivación de instalarse localmente aparecería reducida debido a la política industrial local, a la carencia de infraestructura técnica y a la percepción de que se trataba de mercados reducidos y potencialmente pulverizados entre un gran número de proveedores internacionales.

Para los fabricantes nacionales, este sector constituía una de varias oportunidades de inversión y, por lo mencionado anteriormente, se trataba de una opción que desde el punto de vista de la rentabilidad parecía poco atractiva y más expuesta a la competencia internacional, con compradores técnicamente más exigentes y estimulados a orientar su demanda al exterior. Estos factores, aunados a la aparente mayor complejidad tecnológica de este sector, inducían al capital privado nacional a canalizarse a otros sectores, constituyendo la producción de bienes de capital, un componente relativamente marginal de empresas cuyas actividades principales estaban ubicadas en otros sectores.

De lo anterior se deduce que el desarrollo de la industria de bienes de capital requiere, además de normas legales específicas, introducir algunas modificaciones significativas en el modelo de industrialización de América Latina y sobre todo asociar al modelo alternativo el desarro-

llo tecnológico y la formación de recursos humanos en el ramo.

4a.) **El liderazgo industrial.**- Este aspecto a su vez se halla caracterizado por los siguientes factores:

a). **Eficiencia de la estructura productiva.**- Sobre el desarrollo de -- América Latina, se ha sostenido que el tamaño reducido de los --- mercados internos, aunado a la utilización de tecnologías concebi-- das para los mercados de gran tamaño de los países desarrollados, ha provocado en América Latina estructuras industriales muy con-- centradas, con el agravante de que, mientras en los países avanza dos es resultado de un largo proceso competitivo acompañado de -- innovaciones y elevación de su productividad, en América Latina la estructura concentrada surge al iniciarse la actividad productiva, - aunque no por ello con un nivel más competitivo.

Esto se debe, entre otras cosas, a los siguientes factores:

- La estrecha relación entre el tamaño del mercado y el tamaño -- de las plantas.
- La posibilidad económica de utilizar parcialmente la capacidad instalada sin afectar el nivel competitivo de la empresa en el - mercado interno.

Esto es producto de que en los mercados fuertemente protegidos de América Latina, el empresario está en condiciones de transferir al

precio, el costo asociado a la utilización parcial de sus instalaciones.

- b). Diferenciación de productos, innovación tecnológica y distribución del ingreso.- Los bienes que producen las empresas transnacionales en América Latina, han sido diseñados en función de los requerimientos del mercado de los países de origen, que se caracterizan por un alto nivel de ingreso y por el hecho de que las necesidades básicas se hallan satisfechas.

En esos mercados, la diferenciación de productos obedece a la necesidad de inducir una expansión del consumo a niveles que superan con mucho, las necesidades básicas. La producción de estos bienes en los mercados latinoamericanos, protegidos y reducidos, provoca por una parte, el establecimiento de una estructura productiva altamente insuficiente y por otra parte, a que ciertos bienes, que en los países de origen son de consumo masivo (por ejemplo los autos), se transformen, en el país receptor, en privilegio de un sector reducido de la población. Sin embargo, las empresas transnacionales mantienen el liderazgo industrial que ejercen en sus países de origen.

- c). Dinamismo de las empresas transnacionales, asignación de recursos y vinculación con el exterior.- Las empresas y sectores en que predominan las transnacionales, por su mayor dinamismo, respaldo

externo y tasas de rentabilidad superiores, tienen un atractivo mayor desde el punto de vista del sistema financiero privado. Esto favorece una canalización creciente de las fuentes locales de financiamiento hacia estas empresas y sectores líderes y explican el hecho de que una proporción creciente del financiamiento de estas empresas provenga de fuentes locales.

Lo anterior no conduce a la creación de un núcleo nacional articulado, productivo y financiero, con capacidad para instrumentar una asignación de recursos coherentes con las necesidades y posibilidades de expansión a nivel nacional e internacional.

Lo anterior, aunado al estilo de industrialización en que las empresas líderes presentan los coeficientes de importación mayores y un comportamiento en relación con el mercado internacional que no difiere de las empresas tradicionales, genera un déficit comercial creciente que se -- verá amplificado en cuenta corriente, por las remesas de dividendos, intereses y regalías.

- 5a.) La relación existente entre la industria y la agricultura y su efecto sobre el Comercio Exterior. - El sector de la agricultura en los países avanzados, ha retenido una importante cuota de poder político. En el caso de América Latina, la parte de la agricultura que ha retenido una cuota de poder político, es la orientada a la exportación, tanto en los cultivos tradicionales como en los modernos. Ahora bien, la franja mo

derna destinada a satisfacer las necesidades alimenticias del mercado interno, está asociada a incursiones del capital urbano en el agro y corresponde a productos alimenticios de incorporación parcial y reciente al patrón alimenticio local. En consecuencia, la diferencia más acentuada se plantea entre el escaso poder político de los agricultores de América Latina, asociados a la producción de básicos para el mercado interno y la influencia que los productores de alimentos para el mercado interno de los países avanzados, ejercen sobre sus respectivos gobiernos. En éstos, el sector más importante de los agricultores, está asociado a la producción de alimentos para el mercado interno.

En tanto a los países avanzados, la fuente principal de divisas son la exportación industrial, en América Latina ha sido precisamente la agricultura la responsable de generar las divisas necesarias para la importación de los bienes de capital y los insumos intermedios requeridos para la precaria industrialización local. Por lo tanto, en la industria de los países avanzados, el costo interno de los alimentos constituye un factor importante para determinar su competitividad internacional y, por consiguiente, su nivel de generación de divisas. Desde este ángulo, podría sostenerse que deberían haber favorecido la libre importación de alimentos desde los países de menor costo de producción; sin embargo, se ha evidenciado lo contrario: la elevada protección a este sector. Esto se explica primero por la mencionada cuota de poder político y segundo, por la convicción en el sentido que la autosuficiencia alimentaria representa un propósito político significativo para los gobiernos de los países avanzados.

1.4. LA ACTUAL TENDENCIA ECONOMICA E INDUSTRIAL DEL SISTEMA CAPITALISTA.

En este subcapítulo, pretendemos describir tanto la actual tendencia general del Sistema Capitalista, como los cambios tecnológicos de algunos sectores industriales.

Para poder clarificar la tendencia del Sistema Capitalista, encontramos dos alternativas:

- a). La que nos permite visualizar los informes y análisis referidos al comportamiento económico de las principales naciones, que si bien proporcionan valiosa información, sólo nos permitieron una visión parcial y a preguntas sin respuesta y
- b). La de enfocar la cuestión en función del capital transnacional, que es el que condiciona la tendencia del Sistema Capitalista Global y por tal motivo, más esclarecedora para los fines de este trabajo.

La Expansión del Capital Transnacional (algunos datos).

- Comparando las ventas de las grandes E.T. con el PIB de los países considerados grandes en 1979, se obtuvo que sólo 15 países eran mayores que la EXXON. Brasil y México, considerados dentro de la muestra, en su comparación se obtuvo que la EXXON representaba el 59% del PIB brasileño y el 65% del de México.

- Si se considera el PIB de USA, a pesar de su enorme potencial, es sólo 30 veces el tamaño de la EXXON y 35 veces el de la General Motors.
- En cuanto a la creación de filiales, su desarrollo demuestra un apreciable dinamismo. Según el ILET, en el período 1946-58; la tasa anual de crecimiento es de 5.6%; observándose para las E.T. no estadounidenses una tasa más baja y estable (4.2%) y para el caso de los de USA, una tasa del 6.2%.

Para el lapso 1959-70, la tasa de crecimiento se duplicó llegando a 10.4% anual. Este incremento es significativo: 70% de todas las filiales existentes en 1970, se establecieron durante este lapso.

En lo relacionado a la Inversión Extranjera Directa (IED), se observa:

La IED de Japón y de Alemania, es de 21.5% y 16.2% anual respectivamente.

De 1960 a 1978, desciende la importancia de USA. su porcentaje total de la IED desciende de 59.1% en 1960 a 45.5%. En tanto Alemania y Japón ascienden de 1.5 en 1960 a 15.9% en 1978.

- Según publicación de la ONU: " Las ventas de las E.T. progresaron a tasas más altas que el PIB de los países de la OCDE ".

- Las E.T. han experimentado una tendencia constante a la concentración, según el ILET: " Este proceso de concentración se correlaciona con la tendencia a la transnacionalización. Examinando 20 E.T. que se repiten en las listas de 1970 y 1978, cuyos datos se consideran -- comparables, se determinó un grado de transnacionalización de 35% en 1970 y de 51% en 1978 ".

La Novedad del Fenómeno de Transnacionalización Económica.- El proceso - de concentración del capital en el Sistema Capitalista, ha sido su tendencia histórica " natural " y en su fase monopólica nacional, se han observado -- dos características fundamentales:

- 1a). La concentración de la propiedad, en donde unas cuantas empresas -- controlan los sectores estratégicos y por tanto, definen las condiciones de circulación de capital y de distribución de los excedentes. Es decir, controlan el proceso de acumulación.

El tamaño de las empresas monopólicas, su peso en el mercado y su - control de recursos clave = tecnología y crédito = generar campos de influencia que rebasan sus límites jurídicos, así como los marcos del mercado en que operan directamente. Debido a esta situación, la empresa monopólica trastoca la simetría de la relación dentro de estos - conjuntos. El espacio económico adquiere una fisonomía diferenciada, algunos medios acumulan poder y otros carecen de él; además, el -- complejo sectorial auna a la interdependencia técnica, el poder de --

decisión.

También se observan dos cambios esenciales: en la estructura de poder interna de las empresas y en la estructura de poder sobre las empresas.

El mando unipersonal de la empresa sufre dos modificaciones fundamentales: a) la propiedad jurídica colectiva que abre el campo a diferentes opciones de control mediante la propiedad del capital accionario y b) la diferenciación y complejidad creciente en la administración de la empresa, crea un espacio para el poder de una tecnocracia interna.

- 2a). Las funciones del Estado cambian cualitativamente. En esta etapa, el Estado asume una orientación activa sobre la reproducción global; esto implica una división funcional en el ámbito de una estructura de poder relativamente integrada.

Estas dos características de la fase monopólica, tienen un factor común: el de rearticular el sistema económico nacional.

La Transnacionalización del Capital. - Esta es la tendencia y la forma más desarrollada de la acumulación de capital actual. Unifica las tendencias anteriores de concentración y de internacionalización, produciendo un nuevo fenómeno: " La internacionalización productiva ocurre en el interior de una unidad de capital superpuesta a las fronteras de los países ".

Esta nueva fase del sistema, redefine las relaciones de dominación interclase y las relaciones hegemónicas entre los grupos de poder, trastocando tanto sus formas de organización como su condensación en el Estado - Nación.

Lo anterior se aclara en palabras de S. LICHTENSZTEJN: " La internacionalización debe concebirse como una tendencia cualitativa de redefinición - de las relaciones de determinación entre economía y política. Tal tendencia envuelve innegablemente un proceso de crisis que se condensa en el funcionamiento político, pero que no produce el desplazamiento del Estado nacional como un ámbito de legitimación y contienda hegemónica ".

Los rasgos que diferencian esta etapa son:

- 1). Es un proceso de concentración de las empresas que se superponen a las fronteras de los distintos países.
- 2). Este proceso está determinado por transformaciones en el ámbito del capital productivo, es decir, se efectúa una creciente internacionalización de los procesos productivos. En el centro de estas modificaciones, está la corporación productiva, que funciona paralelamente en dos o más países coordinando y unificando los ciclos del capital.
- 3). Las E.T. son los ejes de acumulación del capital.

Los procesos de transnacionalización se efectúan bajo dos formas generales:

1) de repetición y 2) de segmentación.

1). De Repetición.- Una empresa puede desarrollar actividades en el extranjero con el objeto de repetir un proceso de producción en condiciones semejantes a las de su implantación original.

Mediante este proceso, la empresa amplía su ciclo de acumulación en un espacio diferente, para lograr lo anterior, se requiere:

- a). La unificación de la propiedad en una sola empresa que dirija varios procesos de producción en diferentes países;
 - b). Que los estados receptores acepten la presencia de filiales;
 - c). Que existan condiciones semejantes que permitan la repetición de los procesos y
 - d). Se requieren condiciones globales y sectoriales que hagan más conveniente esta forma de internacionalización.
- 2). De Segmentación.- Consiste en la descomposición de los diversos segmentos de la producción, que se traspasan a diversos países en compatibilidad con la división de la propiedad sobre fronteras. La producción de cada segmento circula bajo control central y se orienta a mercados que no están definidos por el lugar de producción.

Esta forma requiere las siguientes condiciones:

- 1a). Necesita obviamente de la existencia y difusión de las E.T., con sus atributos administrativos, financieros y de comunicación suficientemente desarrollados para asegurar el control de las operaciones a distancia.
- 2a). Requiere que las naciones receptoras acepten el establecimiento de filiales de empresas extranjeras en su territorio.
- 3a). La posibilidad técnica de disociar etapas del proceso productivo en distintos países. Esto a su vez, responde a:
 - a). Que algunas operaciones puedan descomponerse, de acuerdo a las técnicas vigentes, en una serie de procesos simultáneos - que se efectúan en distintos lugares, o
 - b). Porque las innovaciones técnicas permitan descomponer operaciones, antes unidas, que convenga distribuir geográficamente.

Esta condición tiene una doble dimensión técnica y económica: debe posibilitar la división de las etapas productivas y debe hacer rentable la distribución en países diferentes.
- 4a). La circulación internacional, tanto de los insumos como de los productos finales, hacia distintos mercados, debe estar libre de barreras comerciales que imposibiliten u obstaculicen este sistema.

Esta relocalización sigue cuatro patrones, principalmente:

- La obtención de recursos naturales;
- La explotación de mano de obra barata;
- La relocalización de grupos integrados de actividades y
- La ubicación, en distintos países, de desarrollo relativamente semejante, de distintas etapas del mismo ciclo productivo.

De lo anterior, se induce que los tres primeros patrones suponen reubicar la producción en los países periféricos. El último implica la descentralización horizontal entre países desarrollados o periféricos.

En síntesis, la forma de Repetición se basa en una relativa limitación del comercio internacional que posibilita erigir mercados protegidos que la hace rentable. Por el contrario, la forma de Segmentación no puede existir sin una relativa libertad de estas corrientes comerciales; sólo así puede estructurarse la circulación de las etapas del proceso productivo global entre distintos países y la orientación del producto resultante al comercio mundial.

- 3). La Sincronización del Sistema. - La internacionalización productiva genera una nueva unidad de sincronización del sistema; a la vez, que debilita el papel unificador de la relación entre formaciones sociales.

Esta sincronización se manifiesta a través del desarrollo de formas de propiedad que unifican decisiones de un disperso conjunto de operaciones productivas, comerciales y financieras en un único centro de mando.

Un elemento medular de sincronización es la creciente red de comercio en el seno de la empresa, que interioriza en términos absolutos, los flujos de bienes, tecnología y de dinero.

En la fase transnacional, se combinan dos mecanismos de poder: el con

trol de la matriz sobre la filial y el espacio económico controlado por una y otra. De este modo, el desarrollo de la presencia transnacional - va envolviendo superficies más y más importantes de las economías nacionales en una estructura de integración internacional.

En relación a los Estados nacionales, se genera una situación contradictoria: por un lado, erosiona su capacidad para representar internacionalmente los intereses de su comunidad y por otro, no elimina la vigencia de dichos intereses y la necesaria existencia de ciertas instancias nacionales de articulación.

Esta contradicción es la mayor limitante a la transnacionalización de la economía, pues si bien las E.T. pueden ejercer una presión excepcional (recuérdese el caso de Chile), no puede traducirse en una prescindencia del Estado; para que esto fuese factible, el gran capital requiere la capacidad de integrar y disciplinar al conjunto de la sociedad y lograr - este ejercicio iría en contra de la lógica del capital: su móvil constitutivo es maximizar las utilidades no integrar la sociedad.

Además, otro dique lo constituyen las actividades que el capital no está interesado en cubrir, ni puede hacerlo, como son los gastos militares, - la seguridad social, la educación, etc.

Modificaciones y Tendencias Industriales,

El Sector Automotor.- Los retos que estimulan a este sector, a nivel inter

nacional, son:

- a). Modificación en las tendencias de crecimiento a nivel regional;
- b). Adecuación tecnológica a las nuevas condiciones energéticas y a las demandas ecológicas;
- c). Intensificación de la competencia internacional.

a). Dada la relativa saturación de los mercados de los países centrales, - para el consumo de automóviles, se supone un incremento de la demanda automotriz localizada en los países menos desarrollados de Europa -- Occidental, América Latina, los países socialistas y algunos países de Asia y Africa.

Esta relocalización de la demanda, aunado a la decisión de varios países a desarrollar en forma significativa la producción local, obliga a las empresas a modificar, tanto su política de producción como su localización regional. Esto implica desplegar la producción principalmente a los mercados dinámicos.

b). La economía en el consumo de combustibles, induce a las empresas productoras de automotores a enfrentar cambios tecnológicos en tres direcciones: 1) Reducción del peso de los vehículos; 2) Mejorar la eficiencia del motor y 3) Perfeccionar el diseño de los vehículos.

Los medios para lograr lo anterior son: la utilización de nuevos materia

les; la reducción del tamaño de los autos; el diseño de motores para -- combustibles sintéticos y los sistemas de propulsión eléctrica y el desarrollo de técnicas para el control de ignición contaminante.

c). En cuanto al incremento de productividad y competitividad internacional, las empresas están orientando sus esfuerzos hacia:

- La automatización del proceso de producción;
- La integración de actividades productivas a nivel internacional;
- La distribución de costos entre diferentes empresas automotrices y
- la incorporación de fabricantes marginales.

La automatización se ha orientado a las áreas de fundición, forja y ensamblado de motor y transmisión. En este aspecto, Japón ha logrado establecer plantas automotrices totalmente automatizadas.

En cuanto a la producción internacionalizada existen dos tendencias:

- 1a). El establecimiento de enormes plantas especializadas en la producción de partes o componentes de vehículos y
- 2a). El desplazamiento de plantas productoras con un alto contenido de mano de obra hacia regiones y países con bajo costo salarial.

También existen acuerdos entre empresas para compartir los costos de fabricación de partes y componentes que exigen grandes escalas de pro-

ducción, que rebasan las necesidades de cada una de las empresas individuales. Así, Chrysler y American Motors han suscrito acuerdos con V.W. para la producción de motores y transmisiones para carros compactos y Fiat y Renault operan conjuntamente una planta de motores diesel, etc.

El Sector Electrónico.- El desarrollo de este sector ha posibilitado la automatización, lo que a su vez, ha permitido el aumento de la productividad, determinando ventajas comparativas actuales y futuras, la elevación de la calidad de los productos, el dominio de operaciones más complejas y la mejora de las condiciones de trabajo.

En cuanto a la elevación de la productividad destacan los siguientes factores:

- La disminución en el consumo de energía y materias primas;
- La mejor utilización de la capacidad productiva;
- El aumento de la flexibilidad con que se utiliza el aparato productivo, por la posibilidad de modificar, en el corto plazo, el tipo y ritmo de producción y
- La disminución de la mano de obra por unidad de producción.

En el comportamiento de este sector, conviene subrayar la intervención estatal para su desarrollo.

Estados Unidos, según McLean: " La intervención del gobierno federal, así como su ayuda financiera, han jugado un papel predominante en los primeros

años de desarrollo de la industria electrónica, básicamente por la importancia de las aplicaciones militares del radar, las computadoras, los componentes y las técnicas de automatización. La existencia de tal intervención, ha afectado profundamente la estructura y naturaleza de la competencia internacional y de la industria electrónica mundial. La ayuda sustancial que la mayoría de las firmas electrónicas ha recibido y que en cierta medida continuará recibiendo de parte de los organismos públicos, implica que las firmas no norteamericanas no podrán esperar continuar sosteniendo la competencia sobre una base de igualdad sin una ayuda financiera comparable. "

Japón es sin duda el país cuyo programa de investigación y desarrollo a mediano y largo plazo, es el más integrado en lo relacionado a la electrónica industrial, componentes y bienes de capital, pasando por los automotrices.

El potencial del programa japonés reside en la rapidez con que la innovación de los componentes se difunde a la industria de bienes de capital y, por esta vía, al aparato productivo en su conjunto, lo que mejora directamente su competitividad internacional. Lo que garantiza su coherencia es la fuerte relación industria - universidad - administración (gubernamental).

Alemania es el país europeo con mejor posición, debido a que su programa de investigación y desarrollo se efectúa en estrecha colaboración entre el sector público y la industria y a que el elevado desarrollo de su industria de bienes de capital, está estrechamente relacionado con el sector electrónico.

Bienes de Capital.- En este sector, la tendencia es obtener un elevado grado de integración industrial. Esta situación se hace más necesaria porque lo que está en juego en estos cambios, consiste en desarrollar nuevas relaciones entre el tratamiento de los materiales, la gestión del sistema de máquinas y la captación-difusión de la información cuyo dominio garantiza arbitrar en función de las relaciones de costos a nivel mundial, entre una competencia internacional satisfactoria, sobre el suelo nacional y la reubicación de ciertos segmentos de la producción y porque la innovación tecnológica constituye un arma determinante en la evolución de las relaciones internacionales de fuerza.

La alianza de la mecánica y sus múltiples progresos con la electrónica tiene un carácter profundamente revolucionario, porque es de su naturaleza renovar profundamente los equipos destinados al conjunto de las ramas abastecidas.

La nueva generación de bienes de equipo electromecánicos es lo que actualmente orienta y orientará la competencia internacional, debido a los siguientes factores:

- a). Estos equipos son indispensables para asegurar el desarrollo de las industrias abastecedoras en condiciones satisfactorias de competitividad.
- b). La alta demanda mundial de bienes de capital, procura a empresas que adquieran amplias ventajas tecnológicas y posibilidades de expansión acumulativa y a que

c). La competencia internacional obliga a detener la obsolescencia del aparato productivo y la desindustrialización exige el florecimiento de esta nueva generación para elevar el potencial de crecimiento a largo plazo y refuerce o debilite las posiciones adquiridas.

SEGUNDA PARTE.

II.1. ORIGEN Y DESARROLLO DE LA ADMINISTRACION EMPRESARIAL.

En este capítulo se describen, en forma sintética, los orígenes de la administración empresarial; asimismo, se analizan diversas definiciones de los propósitos de la empresa y los componentes de la misma. Esto a fin de precisar el entorno de la empresa, tanto como unidad económica como en relación a su impacto en un espacio más amplio como lo es el desarrollo económico y su influencia política y social.

Los Orígenes de la Administración Empresarial.- El capitalismo mercantil se transforma en capital industrial cuando un número significativo de trabajadores es empleado por un solo patrón. Al inicio, el capitalista utiliza el trabajo tal como viene a él, de otras formas anteriores de producción, tales como: la artesanal, feudal y de los gremios. Estos talleres eran simples aglomeraciones de unidades más pequeñas de producción, que reflejaban poco cambio en los métodos tradicionales y, por tanto, el trabajo permanecía así, bajo el control inmediato de los productores, en quienes estaba personificado el conocimiento tradicional y la pericia de sus oficios.

Pero tan pronto como los productores fueron reunidos, surgió el problema de la administración aunque en forma rudimentaria. Las funciones de administración fueron iniciadas por la práctica del trabajo cooperativo, debido a que la conjunción de artesanos que ejercen su trabajo independientemente, requieren un mínimo de coordinación, si se considera la necesidad para dotar un lugar de trabajo y el ordenamiento de los procesos productivos dentro de

él, la centralización del aprovisionamiento de materiales e incluso la más elemental programación de asignaciones. De igual forma, el mantenimiento de la información mínima relacionada con cartas, ventas, pagos, materiales, etc.

En segundo término, los procesos del ensamblaje, como por ejemplo la construcción de barcos, requerían la mezcla relativamente compleja de diferentes tipos de trabajo. Al mismo tiempo surgían nuevas industrias, sin antecedentes artesanales, tales como las fábricas de jabón. Estos nuevos procesos junto con los primarios ya existentes, permitieron su transformación. Dicha transformación obedeció a que los sistemas de subcontratación y de maquila prevalecientes, presentaban problemas de irregularidad de la producción, pérdida de materiales en tránsito, lentitud de manufactura, falta de uniformidad e incertidumbre en la calidad del producto, pero, lo más importante, la compra de trabajo terminado, impedía el control sobre la fuerza de trabajo y sobre los procesos productivos, lo que dificultaba cambios en los mismos.

El control de la producción sin la centralización del empleo era difícil, por lo cual la condición previa para su administración era la reunión de trabajadores bajo un mismo techo, hecho lo cual el primer efecto fue la imposición de jornadas regulares de trabajo.

La División del Trabajo.- Efectuado lo anterior, el primer principio innovador del modo capitalista de producción industrial fue la división del trabajo en las manufacturas, el cual por cierto, continúa siendo el principio funda-

mental de la organización industrial; también conviene destacar que la división del trabajo en la industria capitalista es diferente al fenómeno de la distribución de tareas, oficios o especialidades de la producción, dados en otros estadios productivos, anteriores al modo de producción capitalista y dicha diferencia se concretiza en el hecho de que antes del capitalismo ninguna sociedad dividió sistemáticamente el trabajo de cada especialidad productiva en operaciones limitadas. Esta forma de la división del trabajo, se generaliza y tipifica sólo en el modo de producción capitalista.

Dicho de otra forma, frente a las anteriores divisiones generales o sociales del trabajo en el nuevo modo de producción, se alza la división del trabajo en detalle; la división del trabajo manufacturero, está consiste en la ruptura de los procesos implicados en la hechura de producto en múltiples operaciones realizadas por diferentes obreros.

La división de trabajo en la sociedad, es característica de todas las sociedades conocidas, la división del trabajo en el taller, es un producto especial de la sociedad capitalista, mientras la división social del trabajo divide a la sociedad en diferentes ocupaciones, cada una adecuada a una rama de producción, la división detallada del trabajo destruye las ocupaciones, consideradas en este sentido y convierte al trabajador en incapaz de realizar ningún proceso de producción completo.

En el capitalismo industrial, la división social del trabajo se ve reforzada -- caótica y anárquicamente por el mercado, mientras que la división del traba

jo en la fábrica es impuesta por la planeación y el control. En síntesis, la división del trabajo en el interior de una sociedad y aquella que se efectúa en el interior de un taller, difieren no sólo en grado, sino también en cuanto a su naturaleza.

La división del trabajo en la producción, comienza con el análisis del proceso del trabajo, lo que significa la separación del trabajo de producción en sus elementos constitutivos. Este análisis y separación de los procesos productivos, satisfacen las ventajas expresadas por Adam Smith.

" El gran crecimiento en la cantidad de trabajo, el que como consecuencia de la división del trabajo, el mismo número de gente es capaz de realizar, es debido a tres circunstancias:

- 1a. Al incremento de la destreza de cada obrero en particular.
- 2a. Al ahorro de tiempo que es generalmente perdido en el paso de una especie de trabajo a otro.
- 3a. La invención de un gran número de máquinas que facilitan y abrevian el trabajo y permiten a un solo hombre hacer muchos. "

El ejemplo que Smith da es la manufactura de alfileres y su descripción es: Un hombre desenrolla el alambre; otro lo estira; un tercero lo corta y así sucesivamente descompone los pasos que integran el proceso para la fabricación de alfileres. De esta descripción se deduce que no sólo están separadas las operaciones una de otra, sino que están asignadas a diferentes trabajado

res y también se deduce no sólo el análisis del proceso del trabajo, sino además, la creación del trabajo fragmentario. Ambos pasos dependen de la escala de producción, pero la destrucción de los oficios como procesos bajo el control de los trabajadores, se reconstituye ahora bajo el control del patrón y esto es lo que permite obtener ganancias por partida doble, - no sólo en productividad, sino además en control administrativo.

Esta situación se clarifica en la siguiente exposición de Charles Babbage:

" El dueño manufacturero, al dividir el trabajo que va a ser ejecutado en diferentes procesos, cada uno requiriendo diferentes grados de pericia y fuerza, puede comprar exactamente la precisa cantidad de ambas que sea necesaria para cada proceso, mientras que por otra parte, si todo el trabajo fuera ejecutado por un solo obrero, este debería poseer la suficiente pericia para ejecutar hasta lo más difícil y la suficiente fuerza para realizar lo más pesado de las operaciones en que dicho trabajo está dividido. "

Este importante principio permite expresarse así: en una sociedad basada en la compra y venta de la fuerza del trabajo, el dividir el trabajo de los procesos productivos abarata las partes individuales.

Este principio de Babbage es fundamental para la evolución de la división del trabajo en la sociedad capitalista y para la aparición de la administración científica, da expresión no al aspecto técnico de la división del trabajo, sino a su aspecto social. Traducido a términos de mercado, lo anterior significa que la fuerza de trabajo capaz de ejecutar el proceso, puede ser

comprada más baráta en forma de elementos disociados que como capacidad integrada en un trabajador en singular.

De lo anteriormente descrito, se deduce que la descomposición de los procesos productivos produce que la fuerza de trabajo se convierta en una mercancía, sus usos ya no son organizados de acuerdo a las necesidades y deseos que aquéllos que la venden, sino de acuerdo a las necesidades de sus compradores, quiénes ante todo, buscan expandir el valor de su capital.

La Administración Científica.- El enorme crecimiento en el tamaño de las empresas y su subproducto: los principios de la organización monopolista, originaron, en las últimas décadas del Siglo XIX, la aplicación sistemática de la ciencia de producción de lo cual derivó el desarrollo de métodos de administración y de organización del trabajo, dentro de la cual destaca el taylorismo o administración científica, la cual es un intento por aplicar los métodos de la ciencia a los problemas crecientemente complejos del control del trabajo en las empresas capitalistas en rápido crecimiento. El objetivo fundamental de su concepción, según el propio autor, era asegurar la ganancia máxima al empresario.

Para lograr lo anterior, parte de la concepción de que el trabajador es un holgazán y descompone en dos partes las causas de esta flojera: La primera procede del instinto natural y la tendencia de los hombres a tomar las cosas con calma y la segunda, que para él es la más importante, la que pue-

de llamarse flojera sistemática y la define así: " La pereza natural de los hombres es seria, pero con mucho, el más peligroso de los demonios a causa del cual obreros y patrones están sufriendo, es la flojera sistemática que es casi universal, bajo los esquemas ordinarios de administración y que es el resultado de un cuidadoso estudio de parte de los obreros, de lo que ellos piensan que promoverá sus mejores intereses. La mayor parte de la flojera sistemática es realizada por los trabajadores con el propósito deliberado de mantener a sus patrones ignorantes acerca de lo rápido que un trabajo puede ser hecho. ". Por tal motivo, Taylor criticó duramente el sistema de -- salario por pieza (destajo), ya que a su juicio, el estímulo que ejerce un salario más alto que no se base en criterios normativos, es perjudicial ya -- que pone la iniciativa del trabajo en manos de los mismos obreros y por -- tanto, su control, mientras los empresarios no tienen idea de la cantidad -- de trabajo que se puede ejecutar efectivamente en un período concreto de tiempo.

En oposición a lo anterior, escribe Taylor, el desarrollo de la organización científica del trabajo implica la instauración de leyes, reglas y fórmulas, -- que reemplazan el juicio del trabajador individual y que pueden ser aplica-- das con eficacia sólo después de haberse efectuado la contabilidad, la medi-- ción sistemática de su efecto.

Dada la pereza del obrero, el crecimiento de la productividad y la elevación del ritmo de producción, sólo puede obtenerse mediante la coerción y la es-- tandarización de los instrumentos, las condiciones y los métodos de trabajo

y además como el obrero, según Taylor, no puede comprender la compleja organización de la producción moderna y no está en condiciones de organizar él mismo su trabajo, esta función sólo puede ser desempeñada por la administración. Sólo ésta debe, tras de lograr la centralización máxima de la iniciativa, asegurar la estandarización máxima de toda la actividad del trabajador en la empresa.

En términos generales, el sistema de Taylor consiste en los siguientes principios:

1o.) El de la disociación del proceso del trabajo de la pericia de los obreros, que asume en los gerentes la tarea de reunir todo el conocimiento tradicional que en el pasado poseían los obreros y luego la de clasificarlo, tabularlo y reducirlo a reglas, leyes y fórmulas.

Esto permite a la administración descubrir y reforzar los métodos más rápidos que los obreros mismos en la práctica de sus oficios, aprenden o improvisan y que usan tan sólo a discreción.

2o.) El principio de la "separación de la concepción" o separación del trabajo mental y manual, el cual para asegurar, tanto el control de la gerencia sobre la producción, como para bajar el costo de la mano de obra, propone que la concepción y ejecución del trabajo deben funcionar como esferas separadas y para ello, la gerencia debe reservarse el estudio de los procesos productivos y en base a los principios obtenidos, per

mitirían la selección, entrenamiento y aprendizaje de los trabajadores.

3o.) El del control de la producción para asegurarlo, en el que se establecen roles específicos de qué, cómo, con qué medios y en qué tiempo deben ser ejecutadas las tareas, lo que implica la distribución del trabajo y de la responsabilidad entre la administración y los obreros.

La aplicación práctica de los planteamientos de Taylor, dieron resultados -- sensibles, en las empresas constructoras de maquinaria, donde Taylor experimentó en tres años, la productividad media del trabajo, la cual aumentó al doble.

La aportación de la escuela clásica desempeñó un papel positivo, como factor de racionalización y estímulo a la producción y planteó por primera vez, el problema del dualismo de la función de organización y de gestión y aún - sus propias limitaciones, como lo son: la subestimación del factor humano y la idea simplista de los motivos de la conducta humana, permitieron dar vida a otras corrientes administrativas que en términos muy generales, se describen a continuación.

- La Escuela de las Relaciones Humanas.- Como se deduce de su denominación, tomó como objeto de su investigación lo que se hallaba fuera del - campo de visión de la Escuela Clásica: los motivos psicológicos de la conducta humana en el proceso de la producción; las relaciones de grupo; - las normas de grupo; los problemas de conflicto y colaboración; las barre

ras de comunicación; la organización informal; en síntesis, introdujo en la teoría de la administración, los elementos de conducta en forma integrada.

Un elemento fundamental de esta escuela, es la teoría del sistema de participación que viene a ocupar el lugar del sistema autoritario de dirección y control desarrollado por la Escuela Clásica.

- La Escuela Empírica.- Como señala H. Koontz, consta de investigadores que definen la administración como estudio de la experiencia con el fin de sintetizarla y transmitirla a los administradores y estudiantes.

Es típico de esta escuela, guardar estrecha relación con las escuelas clásicas y de las relaciones humanas, procurando sintetizar y aprovechar sus ideas fundamentales.

- La Escuela de los Sistemas Sociales, la cual estudia la organización de la producción con un enfoque sistémico de los problemas de la empresa, prestando atención principal a la correlación entre las partes del sistema y el sistema global.

Al igual que en la interdependencia de un considerable número de factores variables, esta escuela enfoca la organización como una " coalición en colaboración ", viable sólo por cuanto está en condiciones de asegurar a todos sus componentes una " satisfacción suficiente para garanti-

zar la continuación de su aporte al proceso que se organiza " y, finalmente,

- La Nueva Escuela de Administración que investiga los procesos de toma de decisiones con empleo de los nuevos medios y métodos matemáticos, incluídas las calculadoras electrónicas. Esta escuela se plantea elevar la racionalidad de las decisiones, por tal motivo, su orientación es normativa.

Lo expresado hasta aquí, permite concluir en la afirmación de que todas las aportaciones efectuadas en la administración empresarial se orientaban al -- hecho de elevar la productividad interna de los procesos productivos de las empresas, lo cual, asociado a lo descrito en el primer capítulo, relacionado con el desarrollo industrial, en el cual la competencia y la imposición de las formas de producción y de los patrones de consumo de los países industriales a los países atrasados, tenían como propósito fundamental la obtención de ganancias, tanto a nivel de país como de empresa.

Sin embargo, en nuestros días la crisis generalizada a nivel de todo el sistema capitalista que abarca y agobia tanto a los países desarrollados, cuya sobrepoducción y sobreacumulación de capitales no encuentran una salida dinámica y a los subdesarrollados, a cuyos problemas tradicionales de desempleo, desocupación, descapitalización, etc., se ha añadido el problema de su deuda externa, ha obligado a revisar y criticar, desde diversos ángulos ideológicos y políticos, tanto al sistema global como a su producto, la corporación gigante.

Por tal motivo, a continuación se pretende explicar sucintamente el proceso económico del cual surge dicha CORPORACION.

La dinámica del sistema capitalista mundial es propiciada por las unidades de producción que denominamos empresas. Su proceso está en desarrollo continuo, siempre requieren de nuevos campos de inversión, más fuerza de trabajo, materias primas y mayores mercados para sus productos acabados.

Esta constante dinámica provocó que la pequeña sociedad capitalista que caracterizó a las primeras etapas del desarrollo, cedieran su lugar a la corporación, una forma de organización que permite una ilimitada concentración y centralización del capital y al mismo tiempo, da origen a, y a su vez es fomentada por, una estructura financiera, cada vez más acabada de bancos, mercados de valores, etc.

Con el crecimiento de la corporación gigante, el capitalismo emergió de la etapa competitiva y entró a la etapa del monopolio.

En la etapa competitiva las empresas en lo individual, crecían mediante la reducción de costos, la obtención de ganancias e invirtiendo para aumentar su capacidad de producción de artículos, que al ser similares a las de los competidores, pudieran ser vendidos a los precios del mercado o ligeramente más bajos.

La propia dinámica competitiva, origina que algunas empresas prosperen y crez

can y otras se rezaguen y desaparezcan, entonces la empresa ordinaria en una industria se torna tan grande que le es necesario considerar el efecto de su producción en el precio del mercado, en este momento es -- cuando empieza a funcionar en forma creciente como monopolio y este -- hecho, a su vez, produce que el crecimiento continuo se transforme radicalmente. Las ganancias monopolistas producen un crecimiento más rápido que en el pasado, pero la necesidad de mantener los precios de monopolio, obligan a establecer estrategias de lenta y cuidadosa regulación de la expansión de la capacidad productiva. Dadas estas posibilidades y restricciones, el resultado es un irresistible impulso, por parte de la empresa monopolista, a moverse fuera de su campo de operación, a penetrar nuevas industrias y mercados. Así es como se forma en síntesis, la unidad de producción típica del capitalismo desarrollado moderno: la corporación gigante, que es -- el conglomerado (opera en muchas industrias) y multinacional (opera en -- muchos países).

Ahora bien, si ya en la etapa de la libre competencia, la acumulación de ganancias tendió a exceder la capacidad de expansión de los mercados, lo que provocó las crisis periódicas, este problema de desequilibrio entre acumulación y expansión de mercado se agrava, porque el precio de monopolio permite por un lado, una acumulación de ganancias acelerada y por el otro, un lento crecimiento de la producción. Esta dualidad provoca el estancamiento y por tanto, desacelera el ritmo del crecimiento de los negocios.

En condiciones de monopolio, la competencia entre corporaciones no es elimi

nada, se desplaza del campo de los precios al campo del fomento de las - ventas (a través de la publicidad, de la diferenciación e innovación de productos, cambios de modelos y otras formas de forzada obsolescencia, etc.), con el fin de evitar el estancamiento y como esto es insuficiente, se hace necesario buscar un factor que garantice una adecuada y continúa demanda - en el consumo y por ende, los ingresos provenientes de dicho consumo, ese factor, lo constituyen los gastos gubernamentales.

La situación descrita, indujo que al propósito inicial de las empresas -la máxi ma ganancia- se agregaran otros dos objetivos fundamentales: la seguridad y el crecimiento y que el mayor énfasis debe ponerse en la maximización del aumento de las ventas.

Lo descrito ha obligado a replantear y transformar las estrategias empresariales, por lo que a continuación se exponen las ideas y planteamientos de algunas de las más importantes corrientes de la administración contemporánea, que responde a los propósitos anteriormente enunciados.

Tomando como base y analizando los acontecimientos de los últimos veinte años la escuela de la " Planeación Estratégica o Prospectiva ", afirma: " la concepción del problema estratégico sufre de dos deficiencias importantes: a) en el lenguaje de la ciencia administrativa, es una optimización impropia (de las estrategias), las variables que se excluyen tienen un mayor impacto sobre la solución escogida y b) la planeación estratégica soluciona únicamente una parte del problema total, relacionado con el mantenimiento de una

relación viable y efectiva entre la organización y el medio ambiente ". Asimismo, especifica esta corriente que el mismo concepto de planeación estratégica ha sufrido cambios en lo que toca a su énfasis, así de ser un instrumento para corregir un desequilibrio estratégico parcial con el medio ambiente, está llegando a abarcar los cambios de todos los eslabones económicos y sociales con el medio ambiente.

También afirman que las variables psicológico-sociológico-políticas, son los factores dominantes del problema estratégico actual, tanto interna como externamente a la empresa. La causa de esta tendencia, según esta corriente, es la crisis de identidad originada por la pérdida de la centralidad social de que gozaba históricamente la empresa. De esto resulta el surgimiento de nuevos patrones de poder e influencia dentro de la empresa; las normas básicas y los valores están siendo desafiados; la imagen de la empresa, como un instrumento de progreso económico nacional, no es ya muy clara y fundamentalmente, el concepto básico de la legitimidad de la empresa y de su utilidad social tendrán que ser redefinidos.

Consecuente con el planteamiento anterior, uno de los autores más destacados de esta corriente, P. Tabatoni, afirma: " la utilidad esencial de la estrategia es la de tratar de rediseñar el sistema total a lo largo de alguna racionalidad dominante, que corresponda a las selecciones básicas y a las restricciones seleccionadas y percibidas por el sistema " político de la organización ". Por tal motivo, considera que " el estudio de las relaciones entre las restricciones, las selecciones básicas, los grados de libertad de maniobra política -

para el diseño de las normas importantes de la organización debería ser la parte prominente de la ciencia administrativa."

Para él, la política es un sistema de administración expresado por medio de un sistema particular de normas de administración, las cuales al mismo tiempo expresan y determinan la visión del medio ambiente, la identidad de la organización, la inteligencia del problema, la concepción de las estrategias y - la estructura y el control social.

Para este autor, la política en cualquier organización , está dinamizada por: ser un agente de producción y por tener una estructura social concreta.

Como agente de producción se desarrolla dentro de una relación competitiva y cooperativa con otros agentes de producción y por tanto, debe enfrentar - las restricciones de producción de sus actividades y además, diseñar e implantar estrategias competitivas dentro de sus grados específicos-estratégicos de libertad.

En cuanto a la estructura social concreta, requiere del reconocimiento de la sociedad, lo que la induce a cumplir con las demandas sociales, las normas y los valores de la sociedad al mismo tiempo que las refuerza.

Por tal motivo, concibe que la supervivencia y el desarrollo de la organización como un agente de producción, al igual que su reconocimiento como estructura social, están tan íntimamente ligados que sus particularidades la ---

identifican así: " las necesidades de supervivencia deben enfrentarse a los sistemas técnico-económicos y satisfacerse a través de algún modelo racional de adecuación de la estructura a los objetivos. Las necesidades de reconocimiento deben referirse al sistema de cohesión social y reproducción social más amplio que permitan el funcionamiento de la sociedad bajo condiciones aceptables para la gente ".

Otro de los autores más destacados de esta corriente es H. I. Ansoff, que -consecuente con los retos de seguridad y de crecimiento a los que se enfrenta la empresa actual, indica lo siguiente:

" La firma se relaciona con su ambiente de dos formas: 1a) a través del comportamiento competitivo mediante el cual busca hacer rentable el intercambio mercancías-recompensas con el ambiente. Lo hace intentando producir eficientemente y procurándose el precio más alto posible y una mayor participación del mercado y 2a) a través del comportamiento "empresarial" (estratégico), mediante el cual reemplaza productos o mercados obsoletos con otros nuevos que ofrecen un potencial más elevado de utilidades futuras."

Puesto que el modo competitivo es productor de utilidades y el empresarial -absorbente de utilidades, debe esperarse que la empresa se oriente hacia el primero, en tanto el potencial de sus mercados actuales se considere adecuado para satisfacer los propósitos de crecimiento y utilidades ". Pero como advierte que en la mitad de la década de los cincuentas se empezaron a acumular a las empresas dificultades en dos frentes distintos:

- 1) La persecución agresiva de la competencia no pudo detener la disminución del crecimiento de algunas industrias y la declinación de otras.
- 2) La persecución de la utilidad de manera única, causó gran cantidad de efectos laterales inconvenientes. El olvido del medio ambiente y del cambio de los valores sociales por parte de la firma, se tornó paulatinamente inaceptable para la sociedad.

Ante tal situación, este autor propone que la empresa, además de orientar su atención hacia la realineación de su postura de negocios, debe enfrentarse a las dimensiones de los impactos que produce y recibe y de interdependencia con el todo social. Es decir, en los términos del autor, la atención debe ser cambiada desde el modo competitivo hasta el modo empresarial, pero en forma ampliada debe rebasar el empresarismo tradicional.

Así, si el comportamiento competitivo maneja la publicidad, la venta, la distribución y las adquisiciones, internamente está enfocado a la producción eficiente de mercancías, servicios. El comportamiento "empresarial" debe procurar cambiar el patrón de relación ambiental, pero la estrategia a través de la cual se buscaba identificar áreas de oportunidad, desarrollar productos y servicios, probar mercados, etc., debe ser ampliada e involucrar en forma creciente, la preocupación acerca de las relaciones sociales, vigilar las tendencias sociales y políticas, evaluar su impacto en la empresa y desarrollar programas de servicio social.

En síntesis, el interés del comportamiento competitivo es el de extraer ganancias a partir del medio ambiente existente y el comportamiento empresarial - debe constituir y mantener eslabones lucrativos congruentes con el medio ambiente.

II.2. LA EMPRESA PARAESTATAL.

Dado que prácticamente desde la formación de los Estados Nacionales, éstos debieron realizar actividades directas en la creación de servicios colectivos e infraestructura, además de la provisión de las condiciones que constituyen los supuestos necesarios para el desarrollo del régimen capitalista de producción, conviene clarificar el impacto de la intervención estatal a través de sus empresas, ya que a partir de ellas se destaca su participación como agente dinamizador del crecimiento económico y como factor de superación o atenuación de desequilibrios productivos en la distribución de los resultados de la actividad económica. Reconociendo que en los países donde mayor desarrollo ha tenido el proceso de industrialización, el Sector Público realizó una función determinante en la generación de condiciones posibilitadoras y de impulso posterior, entonces también es preciso reconocer que el Estado, en las formaciones sociales de los países periféricos, está más estrechamente vinculado al desarrollo económico.

Para obtener una mayor claridad sobre el impacto de la intervención del Estado, a través de la empresa paraestatal, se hace necesario explicar los roles del Estado en general y en lo particular, el papel que desempeñan sus empresas como instrumentos que hacen viables los propósitos centrales del Estado.

Por tal motivo, en este apartado presentamos un resumen de los diversos conceptos que del Estado se manejan en la Teoría Económica, así como la

importancia de la empresa paraestatal en nuestro país.

II.2.1. Teorías Marxistas del Estado.

El punto de partida común de estas corrientes, para conceptualizar la función base del Estado, es la del reconocimiento, explícito e implícito, de que el Estado es el garante de que se den las condiciones generales de la producción y que además, dado el nivel de desarrollo del sistema capitalista, debe intervenir como tal, en el proceso de la reproducción, a fin de crear las condiciones que aseguren la permanente valorización del capital, lo que implica mediatizar los costos y efectos externos de la producción capitalista, compensar las desproporcionalidades que limitan el crecimiento y regular el comportamiento crítico de la economía global, mediante la política social, fiscal y de coyuntura.

Teorías Instrumentalistas' del Estado.- Esta perspectiva da respuesta al porqué el Estado sirve a los intereses de la clase capitalista, su tesis es que: " la clase dominante de la sociedad capitalista es aquella clase que posee y controla los medios de producción y que, al poder económico que él le confiere, es capaz de utilizar al Estado como su instrumento de deominación de la sociedad ". (Ralph Miliband).

Otro autor destacado de esta corriente es Paul Sweezy, el cual describe la relación de las clases económicamente dominantes con el Estado, diciendo: - " la teoría de la dominación de clase del Estado, reconoce que las clases son

el producto del desarrollo histórico y ve en el Estado un instrumento en manos de la clase dominante para imponer y garantizar la estabilidad de la propia estructura de clase.

La investigación asociada a esta perspectiva, se centra en el análisis de la naturaleza de la clase que gobierna, los mecanismos que ligán esta clase al Estado y las relaciones concretas entre las políticas estatales y los intereses de clase.

El método consiste en realizar estudios analíticos de la sociología de la clase capitalista, en primer lugar, para demostrar que existe; estudios de los enlaces personales directos entre esta clase y el aparato del Estado y los que se dan entre la clase capitalista y las instituciones intermedias (partidos políticos, universidades, institutos de investigación, etc.).

El funcionamiento del Estado, es de este modo comprendido básicamente en términos del ejercicio funcional del poder, por las personas ubicadas en posiciones estratégicas, sea directamente a través del manejo de las políticas del Estado, sea directamente por medio de la presión sobre el mismo.

La Teoría Estructuralista del Estado.- El análisis estructuralista del Estado rechaza categóricamente la noción de que el Estado pueda ser comprendido como simple instrumento en manos de la clase dominante.

La tesis fundamental de estas corrientes, considera que las funciones del Estado, están determinadas por las estructuras* de la sociedad, más que por -- las personas que ocupan posiciones en el poder estatal. En consecuencia, el punto de partida del análisis estructuralista es un examen de la interrelación de clases de la sociedad, particularmente de las contradicciones en la economía.

La teoría estructuralista intenta así desentrañar las funciones que el Estado - debe realizar a fin de reproducir la sociedad capitalista como un todo. Uno - de los teóricos destacados de esta corriente -Poulantzas- sostiene que:

" En la sociedad capitalista, la contradicción esencial se centra en el carácter cada vez más social de la producción, por una parte y en la persistente apropiación privada del producto excedente, por la otra. Esta contradicción presenta dos amenazas complementarias a la reproducción social y apropiación privada, plantea la amenaza de la unidad de la clase obrera, la que se torna potencialmente más fuerte a medida que se profundiza la naturaleza social - del proceso de producción y que eventualmente encierra la posibilidad de la - destrucción del sistema. Por el otro, esta contradicción plantea la amenaza de la desunión de la clase capitalista, la cual se nutre en la sistemática -- apropiación privada y competitiva del excedente. Esta desunión pone en peligro la capacidad de la clase capitalista, de contener las luchas de la clase - obrera ".- Por tal situación, el Estado desempeña el decisivo papel de mediador de esta contradicción, constituyendo el " factor de unidad de una forma-

*: Para esta escuela, la ESTRUCTURA no se refiere a las instituciones sociales concretas que conforman una sociedad, sino más bien a las interrelaciones funcionales sistemáticas entre estas instituciones.

ción social " que funciona para contrarrestar las amenazas combinadas de -
 unidad de la clase obrera y de desunión de la clase capitalista. Poulantzas
 analiza esta función del Estado capitalista -promover la unidad en una for-
 mación social- con base al impacto que sobre la clase obrera y la clase ca-
 pitalista tiene:

a). Sobre los trabajadores: El Estado cumple la función de atomizar a la -
 clase trabajadora, de desintegrar su unidad política mediante la trans--
 formación de los trabajadores en ciudadanos y al mismo tiempo, se re-
 presenta (el Estado) a sí mismo, como el interés integrado universal
 del conjunto de la sociedad.

Esto se materializa a través de las instituciones de la democracia y la jus-
 ticia y a través de diversos tipos de concesiones económicas efectuadas por
 el Estado, que contribuyen a convertir la lucha política global de los traba-
 jadores, en estrechas luchas grupales de interés economicista.

b). Sobre los capitalistas: El Estado cumple la función de garantizar los in-
 tereses a largo plazo de esta clase en su conjunto. El autor subraya --
 que no se puede considerar a la burguesía como una clase dominante -
 homogénea que posee un interés de clase amplio y sin ambigüedades. -
 Los capitalistas en realidad son una clase altamente fraccionada, con -
 intereses divergentes, tanto a nivel político como económico. Esta frac-
 ción de clase se organiza como " bloque de poder ", coalición política
 bajo la dominación de una fracción hegemónica particular. Sin embargo,

tal bloque de poder es siempre precario y dispone de una capacidad limitada para hacer valer aquellas concesiones a los trabajadores que son necesarios para la estabilidad de los intereses a largo plazo, del conjunto de la clase capitalista. Por lo tanto, la única forma en que se pueden defender estos intereses es mediante la autonomía relativa del Estado** , a través de una estructura estatal capaz de trascender los intereses locales individualizados de capitalistas y fracciones de clase capitalista específicos. Una variante de esta corriente es la que fundamenta sus análisis en los principios metodológicos de la teoría de los sistemas. De conformidad con esta interpretación, el Estado y la economía sólo pueden, en tanto sistema, constituir una relación de poder si se corresponden estructuralmente, lo cual exige que entre ellos deba existir una complementariedad tal, que un sistema debe estar estructurado de tal manera que puedan aceptarse los requerimientos y demandas del otro. De este modo, el carácter de clase del Estado únicamente puede probarse demostrando la existencia de una correspondencia entre las estructuras del Estado y de la economía capitalista. De ahí que la cuestión central que debe aclarar la teoría sea el de explicar cuáles son las estructuras internas del proceso de creación de plusvalor en la política de acción gubernamental.

La dominación del Estado se concibe como un sistema de regulación que posee " filtros " específicos, según este enfoque, las tareas del análisis em

** : Por Autonomía Relativa los estructuralistas denotan una autonomía en relación a los intereses específicos de la clase capitalista.

pírico consiste en la determinación teórica de los mecanismos selectivos contenidos en las estructuras del Estado y en el análisis de la formulación y realización del interés general de clase y de la ideología legitimizante del sistema político.

Perspectiva Hegeliano-Marxista: La teoría de esta corriente se ubica alrededor de la cuestión ¿qué es el Estado? . La respuesta básica consiste en conceptualizar al Estado como una mistificación, una institución concreta que sirve los intereses de la clase dominante, pero que intenta autorretarse como sirviendo al conjunto de la nación, desdibujando con ello los perfiles básicos del antagonismo de clase. Así, el Estado representa una universalidad, pero una universalidad falsa, una comunidad ilusoria.

La Estructura Interna del Estado Capitalista.- con este enfoque, el autor Clauss Offe, responde a las interrogantes ¿ como probar el carácter del Estado? y ¿ como se es un Estado capitalista y no meramente un Estado en la sociedad capitalista?

Desde el inicio, el autor rechaza los enfoques estructurales e instrumentalistas, debido a que ambos examinan las determinaciones externas de la actividad estatal.

El concepto clave que Offe introduce para entender la estructura interna del Estado, es el de "mecanismos selectivos". Estos constituyen un amplio rango de mecanismos institucionales dentro del aparato estatal que tienen -

tres funciones esenciales: 1) Selección Negativa; estos mecanismos excluyen sistemáticamente de la actividad estatal a los intereses anticapitalistas; 2) Selección Positiva; a partir de una gama de alternativas restantes, se selecciona aquella política que favorece los intereses del capital en su conjunto, en detrimento de las políticas que sirven los intereses locales de grupos específicos de capitalistas; 3) Selección Enmarcarante; las instituciones estatales deben mantener de alguna forma la apariencia de neutralidad de clase - al tiempo que marginan efectivamente las alternativas anticapitalistas.

Al plantear la Selección Negativa, el autor especifica cuatro niveles generales que funcionan como un sistema jerárquico de filtro: estructura, ideología, proceso y represión. Cada nivel margina posibilidades aún no filtradas por los niveles previos. Los mecanismos estructurales se refieren al amplio margen de acciones posibles del Estado, definidos por la estructura global de las instituciones políticas. Los ideológicos determinan que hechos quedarán articulados y registrados como problemas que ameritan registrarse. Dentro de los mecanismos de proceso, se encuentran las normas para la toma de decisiones y finalmente, el aparato represivo del Estado mediante la coerción directa, elimina alternativas ya dadas.

Ahora bien, la mera demostración de que la política del Estado sirve los intereses capitalistas, no prueba que el Estado sea un Estado capitalista, - un Estado que necesariamente sirve a los intereses capitalistas.

Para este dilema metodológico, Offe propone como solución desplazar el fo

co del análisis desde el funcionamiento normal del Estado al Estado en situaciones de crisis. En período de crisis política, los mecanismos selectivos comienzan a resquebrajarse y el Estado se ve obligado a apoyarse más y más en la represión, a fin de mantener su carácter de clase, revelando así la naturaleza clasista de las opciones excluidas.

En cuanto a los mecanismos Selectivos Positivos, el autor planea que las contradicciones internas del Estado obstaculizan el desarrollo estatal de una política efectiva en función de los intereses del capital como totalidad. Para resolver esta situación, el Estado implementa dos tipos de actividades positivas, que son las políticas de asignación y las políticas de producción.

En ambas, el Estado desempeña un rol importante al proporcionar las condiciones necesarias para una acumulación sostenida de capital. En cuanto a las políticas de asignación, el Estado se limita a coordinar y regular la asignación de recursos ya producidos; asume directamente las políticas de producción de bienes y servicios, cuando se requieran para el proceso de acumulación.

En síntesis, este autor sostiene que el Estado capitalista es incapaz de introducir racionalidad al desarrollo monopolista actual del capitalismo, a través de la planeación, debido a la siguiente contradicción: si bien el criterio de la nacionalidad capitalista no presenta ambigüedades para las empresas individuales -maximización de la ganancia por medio de la producción y --- venta de mercancías- , para el Estado capitalista no puede regir un criterio

igualmente exento de ambigüedades, puesto que el Estado no produce para el mercado, sus actividades no pueden estar gobernadas por la lógica de la producción de mercancías. De allí que la producción del Estado deba definirse en términos de producción para el uso más que de producción para el intercambio.

La Teoría de la Crisis Fiscal.- James O'Connor, a partir de la realidad estadounidense, trata de explicar la crisis fiscal que se refleja en la tendencia de los gastos del Estado a crecer más rápidamente que los ingresos.

Su teoría se construye con base a tres elementos:

- En primer lugar se reconoce que el Estado capitalista debe ejercer dos funciones contradictorias: acumulación y legitimación.

El Estado procura apoyar la acumulación de capital privado y paralelamente mantener la paz y armonía social. Debido a que la acumulación es decisiva para la reproducción de la estructura de clase, la legitimación necesariamente implica intentos de mistificar el proceso y reprimir o controlar el descontento.

Tanto la acumulación como la legitimación se traducen en demandas -- para la actividad estatal. Pero si bien ello comporta un aumento de los gastos del Estado, no siempre están a la mano los ingresos para enfrentar estas necesidades puesto que los frutos de la acumulación no están

socializados. En esto consiste la crisis fiscal.

- En segundo lugar, analiza al Estado como un elemento integrante del proceso de acumulación. El autor divide la economía en tres sectores: a) el crecimiento del sector monopolístico se basa en la expansión de capital y de tecnología; b) el sector competitivo crece en base a la expansión de fuerza de trabajo " liberada " por el proceso de acumulación y crecimiento en el sector monopolístico y c) el sector estatal, que incluye producción organizada por el Estado mismo, tal como educación y producción contratada a los capitalistas privados, ni uno ni otro tipo de producción está sujeto a la disciplina del mercado. Consecuencia de ello es la baja productividad y tendencias inflacionarias en el presupuesto del Estado.

Estos tres sectores de la economía forman parte de un proceso contradictorio único: el crecimiento del sector monopolístico conduce directa o indirectamente al crecimiento del Estado y del sector competitivo; a su vez, la expansión del Estado se convierte en una fuente de incremento ulterior del sector monopolístico a medida que se socializa una proporción cada vez mayor de los costos de la acumulación; el crecimiento del sector competitivo eleva los gastos sociales del Estado, obstaculizando de esta manera su capacidad de garantizar ulteriormente el crecimiento del sector monopolístico .

- El tercer elemento concierne al conjunto de relaciones entre rubros es-

pecíficos de los gastos del Estado y las funciones de acumulación y legitimación del mismo, los gastos de " capital social " son aquellos que favorecen la acumulación del capital privado. Estos desembolsos no producen directamente plusvalor, pero de hecho ayudan al capital privado en su propósito de incrementar el volumen total de plusvalor y por ello, son indirectamente productivos. Los " gastos sociales ", son aquellos - desembolsos que como los dedicados a atención social, se requieren para mantener la armonía social.

La Intervención Estatal.

Dada la importancia teórica y práctica que genera el intervencionismo del Estado, en este apartado hacemos una breve reseña de este aspecto, apoyándonos en el ensayo que al respecto efectuó E. Altvater, que a nuestro juicio, aporta fundamentos importantes. El ensayo se enmarca en un sólo aspecto: las acciones del Estado sobre las diversas unidades de capital.

Como marco conceptual, se define el Capital Social Total como la organización unificada en el sentido de conformar la existencia real y general de las distintas unidades de capital, cuyas acciones subjetivas determinadas por las condiciones imperantes, dan como resultado " a sus espaldas ", que -- esas condiciones generales sean las condiciones del capital social. Así, las leyes dinámicas del modo de producción capitalista se relacionan siempre -- en función a la totalidad del capital social, nunca a las diversas unidades - individuales de capital, las cuales sin embargo, a través de sus acciones -

constituyen los medios inconscientes por los cuales se logra la regularidad capitalista. Porque no es el capital total el que efectúa las transacciones, sino más bien las unidades singulares de capital; mediante sus transacciones se crean las condiciones para la existencia del capital total: condiciones -- medias de utilización de la mano de obra, tasa media de ganancia, etc.

Al nivel conceptual del capital en general, se desarrolla una forma en la - cual las leyes generales del modo de producción capitalista entran en con- flicto y reacción con las transacciones de las unidades de capital. Esta for- ma es la competencia, la cual es el fenómeno a través del cual se cumplen las leyes inmanentes del capital. Sin embargo, la constitución del capital - total en un mercado competitivo está limitado a la generación de ganancia, por tanto el capital no puede generar exclusivamente a través de las accio- nes del mercado la naturaleza social para su existencia. Se requiere enton- ces de una institución especial que no esté sujeta a las limitaciones del -- propio capital. Como resultado de esto, la sociedad capitalista desarrolla en el Estado una forma específica que expresa los intereses generales del capi- tal. Así, el Estado puede ser concebido como una forma especial de cum- plimiento de la existencia social del capital al lado y conjuntamente con la competencia, como un momento esencial en el proceso de reproducción so- cial del capital. Sin embargo, si el Estado expresa el interés general del - capital, no lo hace en forma libre de contradicciones. Esto se debe a que la existencia promedio del capital, no elimina las acciones e intereses de - la multitud de unidades de capital, las cuales continúan en competencia. A pesar de ello, el Estado cumple las funciones necesarias para el mantenimien

to de la sociedad capitalista precisamente por que como institución especial " junto a la sociedad civil y al margen de ella ", no está subordinado a los requerimientos de la ganancia como sí lo están las unidades de capital.

Esta peculiaridad permite al Estado cubrir cuatro áreas básicas:

- 1) Creación de las condiciones generales de la producción, es decir, la infraestructura: carreteras, urbanización, etc.
- 2). Determinar y salvaguardar el sistema legal general para regular las relaciones de los sujetos en la sociedad capitalista.
- 3). Regular los conflictos entre los trabajadores y los empresarios.
- 4). Garantizar la expansión del capital nacional en el mercado capitalista -- mundial.

Otro de los aspectos que consideramos conveniente destacar del ensayo mencionado, es la participación del Estado en la regulación de la crisis del capitalismo.

Para evaluar esta función, el autor destaca las razones que determinan las crisis en la estructura social y dilucida las funciones que cumplen dicha crisis. Así, la función de la crisis es definida al nivel técnico más abstracto, - de dos maneras:

- 1). En las crisis del mercado mundial, las contradicciones y contrastes del

modo de producción capitalista son llevadas a su máximo, por tanto, - las crisis son las contradicciones del sistema que han sido exacerbadas al límite.

- 2). Es exactamente a través de las crisis que la unidad de sus diferentes - elementos es confirmada, la crisis por tanto siempre implica la solución temporal de las contradicciones, creando así repetidamente las condiciones para un nuevo período de acumulación capitalista.

De esta función dual de las crisis, se deriva que la acumulación capitalista debe ocurrir cíclicamente : sus contradicciones la conducen periódicamente a una crisis; esta crisis purifica los momentos autónomos que responden de la situación subyacente a la crisis. La crisis -su severidad, duración y solución específica- , determina en gran medida la naturaleza de las otras fases del ciclo industrial.

Objetivamente, la crisis se manifiesta en dos formas: el alza de precios -- (inflación) y el estancamiento. Estos fenómenos unidos forman el concepto de " Estancflación " que se origina debido a que: " el aumento de precios durante los períodos de auge es tan viejo como el ciclo de los negocios: -- el fracaso de los precios en retornar a su nivel precedente en una recesión, constituye un hecho específico del pasado reciente " .

A continuación, se analizan los dos fenómenos: la elevación de los precios durante el crecimiento general en el mercado capitalista que ha tenido lugar en las dos últimas décadas, se ha debido principalmente a:

- a). La rápida expansión del capital con la consecuente expansión del crédito en las diferentes naciones que forman el mercado mundial.
- b). El alza de precios resulta del constante crecimiento de la deuda del -- Estado, en las naciones capitalistas más importantes.

El estancamiento es una manifestación histórica particular de una crisis, -- una expresión de que la crisis no es seguida de una expansión de los negocios. Esta situación se aclara de la siguiente manera: En término de sus resultados, la crisis ha purgado la situación cuando la tasa media de ganancia de una empresa comienza a ascender después de la caída que condujo a la crisis.

En otras palabras: para que ocurra una nueva expansión, el capital debe ser devaluado y los desembolsos de capital que aún no han sido devaluados, deben rendir una tasa de ganancia mayor y finalmente una tasa de plusvalor superior, de manera que pueda manifestarse la nueva fase expansiva. También debe ocurrir una disminución en la tasa de interés y en el arrendamiento de la tierra, de tal forma que la ganancia industrial sea capaz de incrementarse. Esto se debe a que los puntos más elevados del ciclo dependen de las ganancias industriales y no del interés que se carga al capital. Por fin, las posibilidades de vender deben aumentar de forma que sea posible disponer de los valores recién producidos, por ejemplo, mediante la apertura de nuevas salidas en el mercado mundial. Si estas condiciones están ausentes o presentes, sólo en forma parcial, entonces una nueva expansión es -- dudosa y una condición de " equilibrio con subempleo ", existe. Este es el

estancamiento que se caracteriza por la " falta de oportunidades de inversión lucrativa " para el capital privado. Esta caracterización se aplica sólo a la acumulación del capital privado. Aquí es donde interviene el Estado -- por razones estructurales. En este caso, la función del Estado consiste en ayudar a crear condiciones que hagan superflua a la crisis, pero en términos de sus efectos, cumpla su función de purificación. En este punto el -- Estado y sus facultades fiscales son relevantes: el estancamiento de la acumulación de capital es contrarrestado por los gastos del Estado.

Teoría del Capitalismo Monopolista de Estado (CME).- Esta tesis la sustenta el Comité Central del Partido Comunista Francés, ubicando su análisis en la evolución del capitalismo en el cual determina tres etapas básicas: el Estado manufacturero; el Estado clásico o de libre concurrencia y el Estado monopolista o imperialista. A este último lo caracteriza como CME.

Los rasgos típicos del CME son:

- a). Desarrollo de grandes empresas monopólicas.
- b). Aparición y desarrollo del capital financiero como fusión del capital industrial y del capital bancario.
- c). Exportación de capitales y la explotación conjunta de la clase obrera de todos los países capitalistas desarrollados y periféricos.

Así también, el CME se conceptualiza como producto de las contradicciones de las clases antagónicas de la forma de acumulación capitalista, estando -

presente también factores políticos y militares, tales como las dificultades para el desarrollo, consecuencia de las guerras mundiales, la gran depresión, la emergencia del sistema socialista y el hundimiento del sistema colonial.

Dentro de este escenario se explica la existencia de las empresas públicas con la argumentación siguiente:

" El proceso de acumulación de capital conduce a la sobreacumulación y -- por tanto, a la caída de la tasa de ganancia, la que ocasiona que comiencen a existir capitales que no hallan oportunidades de ser valorizados, por lo menos en las condiciones de obtener la tasa de ganancia media, lo que provoca la sobreproducción. La sobreacumulación tiene como consecuencia la desvalorización de una parte del capital, desvalorización necesaria para que sean valorizadas las restantes unidades de capital (básicamente el capital monopolístico) ". Esta sobreacumulación puede ser absoluta y relativa. Es absoluta cuando una unidad adicional de capital no puede obtener ninguna ganancia adicional. Es relativa cuando una unidad adicional de capital, obtiene una ganancia adicional, pero sin alcanzar la media de rentabilidad.

Bajo esta perspectiva, se postulan tres alternativas de desvalorización de capital:

- a). Que una parte del capital social se ponga en el proceso de producción con beneficio nulo.

- b). Que una parte del capital se ponga en operación, pero con un beneficio menor al promedio.
- c). Que se ponga en acción una parte con pérdida.

En todos estos casos, la ganancia no realizada conduce al acrecentamiento de la ganancia del sector monopolístico; esto permitirá que el sistema en su conjunto, continúe sin entrar en crisis, que es la vía a través de la cual se resuelve el problema de la sobrecumulación. " Esta desvalorización no afecta más que a una parte del capital social bajo formas múltiples y en grados diversos. La E.P. constituye un ejemplo típico de ello ".

Esta afirmación la explican con el argumento de que las E.P. no alcanzan la cuota de ganancia media y en ocasiones operan con pérdida. Este déficit es cubierto por el Estado con recursos provenientes de los impuestos -- que aporta la sociedad. " Es en este sentido que el capital público representa una fracción del capital desvalorizado ". Este, al no reclamar la cuota de ganancia correspondiente, contribuye a elevar la ganancia del sector monopolístico. Además, por el hecho de no reclamar la ganancia media, permite desarrollar las fuerzas productivas al poder abordar proyectos de alta composición orgánica.

Esta desvalorización de capital involucra también empresas privadas, lo que provoca su fusión o desaparición. Las contradicciones expuestas de acuerdo con esta corriente, encuentran las siguientes soluciones provisionales:

- a). La concentración de capitales, que reduce la masa de capitales que --pretenden ganancias y
- b). La intervención del Estado bajo la forma de financiamiento público y -semipúblico, del sector privado.

Entre las formas de solución temporal se encuentran:

- 1). El financiamiento público, que mediante diversas ayudas contribuye a la acumulación monopolista, además de operar ciertos capitales sin re-
clamar beneficio.
- 2). Los mercados públicos, o sea, las crecientes compras del Estado que se constituyen en una fuente importante de demanda para la gran capital.
- 3). Créditos y subvenciones, ya sea como reigamentación del crédito, o di-
rectamente financiando la acumulación; ya sea con recursos propios u
orientando recursos del circuito financiero.
- 4). Se deja a cargo del Estado una parte del capital variable social. " Es-
tos gastos son considerados por los capitalistas como costos de produc-
ción no rentables a corto plazo y cuyos efectos útiles no aparecen sino
a largo plazo ".
- 5). Política fiscal que en el CME se convierte en un instrumento de orga-
nización y selección de la acumulación.
- 6). La política de precios que tiene como propósito " reglamentar la con-
currencia y las posiciones dominantes ".
- 7). La exportación de capitales que " es al nivel internacional una forma
de desvalorización de una parte del capital social que permite garanti

zar y aumentar las cuotas de ganancias de los grandes monopolios privados".

II.2.2. Teorías de la Demanda Efectiva.

El Estado, para esta concepción, aparece buscando el logro del interés público. La sociedad es vista como un conjunto de grupos de interés y el Estado aparece como un agente dotado de un alto grado de autonomía que arbitra entre los distintos grupos. El interés público es concebido como el conjunto de valores y objetivos, planteados por la sociedad, que el Estado es responsable de realizar.

No se explica generalmente la forma como se llega a producir y reconocer en una sociedad este interés público, pero confieren tal grado de autonomía y tal poder al Estado, que lo presentan como arbitro social y contrapeso de la clase dirigente o dominante.

La Aportación Keynesiana.- Esta radica en el reconocimiento de que el capitalismo surgió bajo un poderoso principio de intervención estatal durante el mercantilismo, el que se asocia al Estado absoluto. La revolución burguesa remitió este poder del Estado a la pequeña burguesía liberal, la cual reclamó para sí muchas de sus funciones. Este hecho histórico no fue registrado en los postulados de la Teoría Económica Liberal que sostenía que era el mercado el que originaba una organización natural con tendencias al autoequilibrio. Bajo este supuesto, es fácil aceptar la imposición del Laissez --

faire et laissez passer, por lo cual las fluctuaciones entre prosperidad y de cadencia parecían, en principio, consecuencias inherentes a la expiación de una flagrante ruptura de los equilibrios naturales del mercado. Con el tiem po, tales ondulaciones cobraron características de mayor complejidad y de vastadoras consecuencias. El proceso destructivo amenazaba con desestabili zar el orden social imperante; el capitalismo se enfrentaba ya a su desarro llo natural, espasmódico e inmoderado. El Estado concebido como un ente superior o ideal, era llamado con mayor frecuencia a intervenir para solven tar una situación de suyo intolerable; los fundamentos económicos seguían inalterables para mayor disfuncionalidad del sistema. Para superar tal situa ción, Keynes presenta su Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero, la cual es, según el propio autor, " un estudio de las fuerzas que determi nan los cambios en la escala de producción y de ocupación como un todo ".

De manera en extremo sencilla, puede decirse que el análisis Keynesiano - se centra en la vinculación entre el empleo y la inversión, a través del --- papel que juega el dinero y el interés. Así, a un crecimiento sostenido del ingreso, corresponderá una brecha creciente del gasto total, debido a que los consumidores tenderán a satisfacer su consumo con un número adicional de unidades de consumo decrecientes. La tendencia a preferir la liquidez, da por resultado que no todo el ahorro se convierta en inversión, lo cual - provoca descenso a nivel de empleo.

Una oferta que excede a la demanda efectiva, por la insolvencia de consu midores con tendencia franca al desempleo, precipita una crisis de sobrepro

ducción. La tasa de interés se explica como un estímulo para controlar de alguna manera las perturbaciones generadas por la acumulación pecuniaria. El descubrimiento de la desocupación como fenómeno involuntario y la negación de la Ley de Say según la cual " toda oferta crea su propia demanda ", son las rupturas de una teoría incapaz de explicar la generalidad de los problemas.

" Los principales inconvenientes de la sociedad económica en que vivimos, son su incapacidad para procurar la ocupación plena y su arbitrariedad y de desigual distribución de la riqueza y los ingresos ". Así inició Keynes sus conclusiones, las cuales tienen una orientación pragmática y su pretensión de regulación estatal, estaba arraigada en la convicción de que el sistema capitalista requiere de acciones coyunturales y anticíclicas que pueden resumirse en:

" Buscar una casi total ocupación mediante el aumento de la propensión -- media al consumo de la población, lo que se alcanzaría a través de una tributación progresiva, redistributiva de la renta; aumento de la inversión pública y del control público sobre la inversión privada, para equilibrar las -- fluctuaciones de la eficacia marginal del capital y autoridad bancaria central que regule la oferta de dinero y del tipo de interés.

Keynes había optado por un modelo que mediatizara el colapso intermitente del capitalismo, manteniendo como restricciones los datos de la estructura socioeconómica y como variables económicas, entre otras, la propen--

sión al consumo, la preferencia por la liquidez, etc. y a la inversa de sus predecesores, proponía definir como función objetivo, los volúmenes de -- empleo, la producción y el ingreso. Defiende la expansión de las funciones del Estado porque son el único medio practicable de evitar la destrucción - total de las formas económicas existentes.

Otro de los enfoques derivados de la teoría de la demanda efectiva, es un modelo recién desarrollado sobre el impacto que puede tener la Empresa - Paraestatal en la acumulación de capital. Este modelo, derivado a partir - de la obra de Joan Robinsonm utiliza categorías tales como la propensión al consumo de las ganancias y las condiciones de equilibrio para lograr un crecimiento óptimo en condiciones de estabilidad.

Las condiciones esenciales para llegar al tipo de crecimiento denominado -- " edad de oro ", serían: lograr la estabilidad y la reducción de las propen siones al consumo de las ganancias, siendo el valor absoluto de este consu mo igual al valor absoluto del ahorro de los salarios.

El factor principal que afecta la propensión al consumo de las ganancias, es la relación entre el volumen de ganancias que se reparten y el volumen de ganancias que quedan en la empresa. Esta relación está positivamente co-- rrelacionada con la propensión al consumo de las ganancias tanto en lo que tienen con el grado de estabilidad de ambas tasas, como en lo referente al valor que adquiere cada una.

Las condiciones para un crecimiento tipo "edad oro", se verán facilitadas en la medida que el monto de ganancias distribuidas disminuya y que aumente su grado de predicibilidad y estabilidad.

La Empresa Paraestatal, en la medida que distribuya menor volumen de ganancias e indicaciones de política económica, puede asegurar un alto grado de estabilidad y predicibilidad en esta distribución; se constituye en un instrumento apto para asegurar condiciones de crecimiento balanceado y sostenido.

II.2.3. Aportaciones de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

Los trabajos de la CEPAL, han dado una visión propia acerca de la significación de las Empresas Paraestatales, partiendo de la capacidad potencial - de estas empresas como agentes de una política de desarrollo; es decir, su aptitud para acumular recursos invertibles, su vinculación con la tecnología y las industrias de bienes de capital y por último, la posibilidad de que actúen coordinadamente en función de una política económica global.

Estos trabajos aportan una visión panorámica del proceso de formación y -- crecimiento del sector productivo de propiedad estatal, así como de las potencialidades que éste encerraba para el desarrollo regional.

En los estudios de la CEPAL, se advierten tres niveles de análisis, acerca de las paraestatales.

1er. NIVEL) El estudio de las funciones de las paraestatales en una determinada economía, a partir de los nexos existentes entre estas entidades y las orientaciones básicas de política económica. - Así, se distingue la existencia de diferentes funciones de la empresa pública en economías de tipo socialista (Cuba), -- economías en las cuales el Estado pretende ser el rector de la economía o en economías en las cuales se plantea que la función de las paraestatales debe ser concebida como supletoria de la actividad de la empresa privada. De este nivel analítico, se puede deducir que la CEPAL considera que las empresas públicas sólo pueden ser comprendidas en su real di--mensión, a partir del estudio de regímenes económicos y políticos determinados.

2do. NIVEL) Este está relacionado con el análisis de las causas que se han presentado para la estatización de ciertas actividades productivas, al efecto puede observarse la existencia de un planteamiento normativo que justifica la formación de empresas en función de objetivos específicos de política económica y un - análisis empírico para el estudio de las formas concretas de incorporación de empresas al dominio estatal, durante el presente siglo.

De estos estudios se pueden esquematizar las principales razones para la -- creación de una empresa pública:

- 1). De servicios tradicionalmente otorgados o controlados por el Estado, - por ejemplo: los servicios de transporte, energía y comunicaciones.
- 2). Actividades calificadas de " estratégicas " para el desarrollo. Este concepto no tiene un contenido único y común para las distintas realidades de la región. A pesar de lo cual la CEPAL aplica tal denominación a actividades que presentan las siguientes características:
 - a). Producen un elevado volumen de excedentes que el Estado desea - captar, a efecto de dirigir la inversión. Esta situación está vinculada con cuestiones de independencia nacional.
 - b). Exigen un funcionamiento de acuerdo con normas distintas a las -- prevalecientes en la empresa privada y ocupan una destacada posición en algunos de los siguientes sectores: producción de divisas, - producción y/o comercialización de insumos esenciales o productos de consumo popular y asignación de recursos a nivel nacional.
 - c). Creación de empresas inexistentes que son básicas para el desarrollo nacional.
- 3). Actividades que utilizan tecnología " de punta ", las cuales requieren cuantiosa inversión y apoyos especiales que generalmente sólo son accesibles al Estado o al capital extranjero.
- 4). Confiscaciones, cuyo principal objetivo es predominantemente político, las motivaciones para explicar esta medida son:
 - a). La necesidad de lograr una mayor integración de los trabajadores - al esfuerzo del desarrollo.
 - b). El deseo de limitar o suprimir el poder de grupos económicos considerado como excesivo.

- c). El propósito de fortalecer la independencia nacional.
- 5). Nacionalizaciones " salvavidas " que resultan importantes en momentos de crisis económica, a fin de atenuar los impactos negativos sobre los niveles de empleo y producción.

3er. NIVEL) En este se analizan las relaciones de las paraestatales con las diversas etapas que se distinguen en el desarrollo de América Latina: crecimiento hacia afuera; industrialización sustantiva de importaciones y la etapa de desarrollo industrial avanzado.

Las causas básicas de génesis de una empresa pública a lo largo de las etapas mencionadas, serían en síntesis las siguientes:

- 1). Existencia de actividades con baja tasa de beneficio en un período determinado, lo que dificulta o imposibilita su manejo a través del sector privado, nacional o extranjero.
- 2). Razones vinculadas a la soberanía nacional, que han estado presentes - en las distintas etapas del desarrollo regional.
- 3). La atención de requerimientos básicos para el proceso del desarrollo, - como es la producción de algunos bienes y servicios estratégicos para - el crecimiento industrial.

II.2.4. La Empresa Pública en México.

A continuación, pretendemos exponer tanto el contexto en el cual se desempeña la empresa pública, como sus múltiples propósitos y su impacto econó

mico. Al considerar que la pretención global de este trabajo es mostrar los procesos interactuantes de la estructura empresarial en relación con la estrategia gubernamental. En este apartado se ha soslayado la evolución de la - empresa pública en nuestro país, por lo cual presentamos una muy breve re seña al respecto.

Evolución de la Empresa Pública en México.

La intervención directa del Estado mexicano en la economía, se ha dado -- como un proceso acumulativo iniciado posteriormente a la Revolución y que abarca en forma creciente, sectores cada vez más amplios.

En las décadas de los 20's y 30's, se crea la infraestructura económica y - financiera básica para el desarrollo con la fundación del Banco de México y del Banco Nacional de Crédito Agrícola en 1925; la de NAFINSA y el Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas en 1933; las Comisiones Nacionales de Irrigación y de Caminos en 1925; la C.F.E. en 1937 y - con la nacionalización de los ferrocarriles en 1937 y de la industria petrolera en 1938.

En los años 30's y 40's, se inicia la prestación de servicios sociales con la Dirección de Pensiones Civiles (1933) y el IMSS (1942) y comienza la - regulación del mercado de productos básicos con la creación de Almacenes Nacionales de Depósito (1934); la Compañía Exportadora e Importadora -- Mexicana - hoy CONASUPO- y del Comité Regulador del Mercado de Subsís-

tencias (1938).

La expansión industrial del sector paraestatal se inicia en los 40's y su diversificación se acentúa en los 50's en la siderurgia con Altos Hornos de México (1942); en fertilizantes con Guanos y Fertilizantes de México -- (1943); en maquinaria y equipo de transporte con Diesel Nacional (1951) y Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril (1952). En los 60's, la diversificación en la industria manufacturera se acrecienta al tomar el Estado bajo su responsabilidad, a la Sociedad Mexicana de Crédito Industrial --- -hoy SOMEX-.

Actualmente, la empresa pública genera y produce todos los energéticos; - proporciona totalmente el transporte ferroviario y aéreo y todos los servicios de comunicaciones; produce el 60% del acero y el 15% de las manufacturas y a partir de 1982, los servicios de la Banca.

Elementos Definitivos de la Empresa Pública.

- 1). El concepto mejor definido de empresa pública es, a nuestro juicio, el expuesto por el International Center for Public Enterprises (ICPE), el cual se expresa de la siguiente manera:

" Una empresa pública es una organización que :

- Es propiedad de autoridades públicas en un 50% o más.
- Está bajo control gerencial superior de las autoridades públicas pro

pietarias. Esto incluye el derecho a designar la dirección superior y a formular decisiones políticas.

- Es establecida para la consecución de un determinado conjunto de propósitos públicos y es por tanto, supeditada a la responsabilidad pública.
- Se ocupa de actividades de carácter mercantil.
- Implica conceptos de inversión y de rendimiento y
- Que comercializa sus productos en forma de bienes y servicios.

2). Las Decisiones Políticas y la E.P. en México.- Las E.P. se hallan estrechamente relacionadas a ciertas decisiones políticas básicas, debido al reconocimiento del pluralismo implícito en la idea de democracia, - por la cual se erige un Estado Social y se funda un régimen de economía mixta. Es decir, la E.P. sirve al designio democrático contenido en el Art. 3o. Constitucional, que conceptualiza a la democracia como " un sistema de vida fundado en el constante mejoramiento económico, social y cultural del pueblo " y se alza sobre las formas de propiedad que regula el Art. 27 de la Constitución. La idea social de la propiedad se expresa en el Art. 27 Constitucional, que a la letra dice: -- " corresponde originariamente a la Nación, el derecho de imponer, en todo tiempo, a la propiedad privada, las modalidades que dicte el interés público, así como el de regular, en beneficio social, el aprovechamiento de los elementos naturales susceptibles de apropiación, con objeto de hacer una distribución equitativa de la riqueza pública y cuidar de su conservación " .

- 3). La Economía Mixta.- Esta se diferencia tanto del individualismo como del capitalismo de Estado. Su definición ha sido explicada por el Presidente Miguel de la Madrid así: " La Carta de 1917: a) consagra un derecho de propiedad de los particulares sobre todo tipo de bienes, incluyendo los de producción, pero condiciona y limita la propiedad privada, en atención al interés público y establece un régimen de propiedad pública sobre determinado tipo de bienes y de control directo y -- exclusivo del Estado sobre ciertas actividades y servicios; b) garantiza una serie de derechos individuales y sociales de libertad económica, -- pero condiciona y limita su ejercicio por el interés público y c) atribuye al Estado, a través de sus diversos órganos, una serie de facultades para intervenir en el proceso económico con el fin de impulsar el desarrollo de la sociedad, regulando, como dice el Art. 27 Constitucional, el aprovechamiento de los recursos naturales, susceptibles de apropiación para realizar una distribución equitativa de la riqueza pública y para cuidar de su conservación ".
- 4). Su Importancia en la Planeación Estatal.- El Plan Global de Desarrollo (77-82) expresa: " La importancia distributiva de las E.P., como -- instrumento para orientar y conducir el proceso de desarrollo reside en el hecho de que, mediante ellos, la participación del Estado no es sólo de carácter normativo o de creador de infraestructura, sino que asume la forma de una intervención directa en la producción de bienes y servicios, que tienden a garantizar el suministro de insumos básicos, la creación de economías externas, la competencia en los mercados nacio

nal e internacional, el avance técnico y la correcta distribución de los beneficios. En este contexto: las industrias del Estado son fundamentales para el desenvolvimiento económico y social del país y constituye -- uno de los principales instrumentos de que dispone la acción pública -- para ampliar la infraestructura, los servicios básicos y la industria básica y coadyuvar a la generación de empleos suficientes, expandir el mercado y avanzar en la distribución del ingreso, mediante la extensión del bienestar social ".

En el Plan Nacional de Desarrollo (83-88), se fija la orientación para la E.P. así: " La política de E.P. corregirá las ineficiencias y aprovechará plenamente las posibilidades de estas entidades en la producción de bienes y servicios y en la promoción, regulación y dirección del desarrollo económico y social ".

" Los propósitos fundamentales que orientan la política de este sector son: fortalecer el carácter mixto de la economía; participar en la oferta de bienes y servicios socialmente necesarios; apoyar la integración del aparato productivo; reestructurar y modernizar la E.P.; regular la actividad de los mercados para reducir los efectos negativos producidos por la desigualdad de los ingresos; apoyar la descentralización de la producción y distribución; contribuir al sano financiamiento del desarrollo y adoptar mecanismos y políticas que garanticen el cumplimiento de sus objetivos y la moralidad de su administración ".

5). Factores de la Paraestatalidad en México.- En México, la participación pública responde a:

- a). La necesidad de reasumir el dominio directo y el aprovechamiento inmediato de algunos bienes para garantizar, por medio de este - manejo autónomo de la riqueza, la independencia económica y, por lo tanto, la capacidad de decisión política hacia adentro y hacia -- afuera.
- b). Asegurar el bienestar de la población mediante una presencia esta- tal suficiente en la planta productora y el comercio. Esta presen- cia se considera una reacción frente a la concentración de la rique- za.
- c). La necesidad de erigir, conservar y ampliar la infraestructura que sostenga el desarrollo de las tareas económicas, culturales y socia- les que el país requiere.
- d). El imperativo de actuar para cumplir los propósitos que los Planes de Desarrollo indican.
- e). La conveniencia de rescatar y mantener, por razones socioeconómi- cas, unidades de producción y de servicio, así como fuentes de em- pleo que se hallan en vías de desaparición por " el manejo desafor- tunado e ineficiente de una administración privada " y
- f). La necesidad de obtener mayores recursos de fuentes diversas de - la fiscal y de la crediticia pública, para fortalecer el desarrollo -- económico.

Concepto Jurídico de la Paraestatalidad.

1. Gracias a las reformas al Art. 90 Constitucional, adquiere carta de naturalización la Administración Pública Paraestatal, al lado de la centralizada, en la que se congregan propiamente las funciones de gobierno. Así, ambas se encuentran regidas por la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal (LOAPF).

Uno de los adelantos en esta prevención constitucional es la determinación de que las leyes regirán las relaciones que han de existir entre -- las dependencias de la Administración centralizada y las entidades de -- la Paraestatal. Este enlace asegura formalmente la congruencia en las actividades totales de la Administración Pública a través de la coordinación sectorial y por el proceso de integración global.

2. Dado el origen de las entidades públicas, éstas han exigido formas de organización reguladas por el Derecho Común y de entre ellas destacan:
 - Los Organismos Descentralizados que son la más pura formación -- paraestatal creado sólo por los órganos del poder público, legislativo o ejecutivo, sin intermediación de actos externos al Derecho -- Administrativo.
 - Sociedades Mercantiles; figura en la cual se concentran propiamente las E.P., es una entidad que la LOAPF consigna a las E.P. en un sentido restringido y las hace equivalentes a las sociedades por

acciones, tanto en la calidad de las paraestatales mayoritarias -- (Art. 46) como en el de las minorías (Art. 48). La diferencia entre una y otras, que se plantea a partir de la proporción en la participación accionaria, por el Gobierno Federal o del Distrito Federal o por otros entes paraestatales, importa sobre todo para efectos de control.

Es de destacar que la calidad de E.P. mayoritaria, sólo se adquiere cuando el capital respectivo se forma en proporción del 50% o más por aportaciones del Gobierno Federal, de los fideicomisos públicos y de otras paraestatales mayoritarias.

- **Sociedades y Asociaciones Civiles:** El Artículo 47 de la LOAPF involucra como E.P. mayoritarias a las sociedades y asociaciones civiles, cuando la mayoría de los asociados sean dependencias de la Administración Central o entidades de la paraestatal; cuando alguna o varias de éstas contraigan la obligación de hacer aportaciones económicas preponderantes a las asociaciones y sociedades de que se trate.
- **Fideicomisos Públicos:** Estos organismos destacan tanto por su número como por el nivel de recursos que manejan y por el ámbito de actividad que cubren y de alguna forma, por la imprecisión con que se manejan. Su operación está regulada por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito y su creación por la LOAPF --- (Art. 49 y Art. 3, respectivamente).

El fideicomiso se define como " un negocio fiduciario por medio -- del cual el fideicomitente transmite la titularidad de ciertos bienes y derechos al fiduciario, quien está obligado a disponer de los bienes y a ejercitar los derechos para la realización de los fines establecidos en beneficio del fideicomisario.

3. **Sujeción a la Planeación y al Control.**- Las E.P. están supeditadas al régimen de la planeación y a mecanismos de control.

Sujeción a la Planeación .- Con las modificaciones y adiciones efectuadas a los Artículos 26 y 28 Constitucionales, que convierten al Estado en rector del desarrollo nacional y por lo cual nace la Ley de Planeación, con la que se pretende orientar las actividades de la Administración Pública Federal y establecer las bases para que el Ejecutivo Federal, como responsable de la planeación nacional, coordine sus acciones con las entidades federativas para garantizar la participación social en la integración de los planes y programas nacionales.

Asimismo, dentro de la Ley de Planeación se precisan las atribuciones correspondientes a las E.P., así como la obligación de elaborar sus programas institucionales en coordinación y supeditación a programas sectoriales.

Sujeción al Control.- En nuestro país, el control sobre las E.P. se -- ejerce:

- a). Por el Poder Ejecutivo, a través de las dependencias del sector y para fines de orientación global, por las Secretarías de Hacienda y Crédito Público y de Programación y Presupuesto y, además, por ciertas facultades específicas que detentan la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología.
- b). Por el Poder Legislativo, a través de la aprobación presupuestal y al examen de la Cuenta Pública, que se extiende a aspectos programáticos.

En virtud de lo anterior, el control sobre las E.P. tiene una doble fisonomía: de un lado política y de otro, administrativa; es decir, se acepta que bajo condiciones normativamente fijadas y obedeciendo a directrices políticamente establecidas, el control en la administración pública ha de ser bivalente, pues debe orientarse a verificar tanto la legalidad de los actos realizados por los agentes del Estado, como su oportunidad y eficiencia.

Tipología de la E.P.

De las funciones del Estado en el sistema capitalista, expuesto en páginas anteriores, se desprende a su vez, dos tipos básicos de E.P. Por un lado (TIPO I), las E.P. por medio de las cuales el Estado promueve la producción de los bienes necesarios para garantizar las condiciones generales de reproducción del capital en su conjunto y E.P. (TIPO II), relacionadas con actividades que de una parte pretenden mediatizar las contradicciones

del modo de producción capitalista y del otro, impulsar directamente el desarrollo económico y competir estratégicamente, en función de los intereses locales, con las empresas transnacionales.

Las características resumidas de estos dos tipos son:

TIPO I.- Empresas que prestan los servicios públicos tradicionales (transporte, energía, salud, etc.), cuya actividad se orienta a la constitución de infraestructura básica.

TIPO II.- Las empresas industriales y comerciales que se ubican en los campos relativamente nuevos de la intervención estatal directa en la economía, las cuales se rigen por un sentido más " productivista " y de maximización que las del TIPO I y que tienden a actuar en condiciones de mercado.

Dado que no pretendemos efectuar una clasificación de la E.P. sino un marco funcional que nos permita visualizar las posibilidades funcionales entre la estructura empresarial y los propósitos del PLANADE, a continuación exponemos los tres niveles de análisis propuestos por J. Barenstein (la cual está sustentada a partir de la corriente administrativa de la Planeación Estratégica ya descrita en la primera parte de este capítulo), como fundamento para determinar los criterios de decisión y acción de las E.P.

Los niveles de análisis propuestos para la E.P. son:

- 1o. Los objetivos operativos;
- 2o. Las misiones estratégicas y
- 3o. La funcionalidad sociopolítica para el Sistema Global.

1o. Los Objetivos Operativos: En este nivel se utiliza el concepto de metas para aludir a propósitos relativamente cuantificables y programables y - respecto a los cuales, el criterio de eficiencia es fundamental, entendiéndose como tal: " En un sentido limitado, la eficiencia implica el logro de una relación óptima entre insumos y productos para un sistema - dado. En sentido amplio, eficiencia es un concepto relativo utilizado para referirse al resultado neto de los intercambios entre un sistema y su contexto. Este resultado es producto del grado en que el sistema resuelve no sólo sus problemas operativos de logro de objetivos, sino también los problemas de mantenimiento del sistema en el largo plazo ".

En este nivel, es determinante el tipo de actividad de la organización - (productos y mercado) y la tecnología utilizada; es decir, la naturaleza de las inversiones del Estado. Aquí se incluyen los propósitos de las áreas funcionales de la empresa, estructura, rentabilidad y volumen. Su naturaleza puede ser de corto o largo plazo, estratégica o no, pero la característica de estos elementos es que son medios en relación a los - fines de la misión estratégica.

2o. La Misión Estratégica: En ésta, se consideran esencialmente las relaciones entre organización y contexto, el planteamiento en sí y variables -

de tipo técnico y económico. Así, pueden entenderse las diversas misiones que cumplen las E.P.: la generación de empleo; la regulación de mercados; el desarrollo regional; ser un instrumento efectivo dentro de una política económica dirigida al cambio; ser un instrumento de redistribución del ingreso; fomentar la participación de los trabajadores en la dirección de actividades productivas; reorientar las pautas de consumo popular; romper con ciertas restricciones al desarrollo económico; hacer las inversiones necesarias en sectores no rentables o que exigen más capital y comportan mayor riesgo; subsidiar, vía precios bajos, los insumos o bienes-salario a otros sectores de la economía y la acumulación directa de capital por el Estado.

Cómo se desempeñen esas u otras misiones, dependerá de la existencia o no de proyectos políticos de cambio.

- 3o. La Funcionalidad para el Sistema Global: El resultado final de las E.P. para el Sistema Global, puede ser funcional o disfuncional (en términos de formación social). En el primer caso, contribuirían al mantenimiento del Sistema en función a su lógica económica y/o su viabilidad político-social; en el segundo, tendería a disminuir su ajuste en las áreas mencionadas.

El análisis podría indicar aquí, la funcionalidad de la E.P. para, por ejemplo:

- Ayudar a mantener una relativa capacidad de maniobra para la burguesía nacional u otros grupos dominantes, sustituyendo total o parcialmente la falta de espíritu empresario de los capitalistas nacionales y/o
- Sostener la ganancia del capital y solucionar imperfecciones en el funcionamiento del sistema de mercado y/o
- Ser meros instrumentos de los monopolios transnacionales y del gran capital social, vía subsidios ocultos y/o
- Contribuir a la transformación de las relaciones de producción y al desarrollo de nuevas formas de participación popular, en el marco de un proyecto nacional.

Importancia Socio-Económica de la E.P.

En esta parte pretendemos evidenciar:

- a) Su importancia global en función de sus ventas; su contribución tributaria; su participación en la exportación e importación y su personal ocupado.
- b) Su impacto en relación con la tipología expuesta.
- c) Los factores que obstaculizan su desarrollo.
- d) Su función en la actual estrategia gubernamental.

a) Importancia Global:

Este aspecto ha sido destacado por Carrillo y García Ramírez, de la siguiente forma:

1. Al comparar el valor de las ventas de los bienes y servicios de las E.P. con el PIB, encontraron que " la tasa de crecimiento del PIB en 70-75 fue de 6.5% y para el siguiente lustro, de 6.7%. Por su parte, el sector paraestatal reflejó un mayor crecimiento en ambos períodos ".
2. Para 1970, la participación del sector representó el 12.1% del PIB, cifra que se elevó en 1980 al 17.2%. Destaca por su importancia - el crecimiento de las actividades de las entidades ubicadas en el -- sector industrial.
3. En el lapso 1970-1980, la tasa de crecimiento anual de la venta de bienes y servicios de las E.P. fue de 10.4%. Esta cifra comparada con la registrada por la economía nacional de 6.6%, permite observar el dinamismo de la producción de las E.P.

Lo expuesto anteriormente, puede apreciarse en el siguiente cuadro:

CUADRO Nº 1

VENTAS DE LOS BIENES Y SERVICIOS OFRECIDOS POR LAS
EMPRESAS PUBLICAS EN RELACION AL PRODUCTO INTERNO
BRUTO, 1970-1980

(Millones de pesos)

Años	PIB	Ventas de la empresa pública	Participación porcentual
1970	444 271	53 675	12.1
1971	490 011	60 604	12.4
1972	564 727	74 710	13.2
1973	690 891	91 512	13.2
1974	899 707	129 658	14.4
1975	1 100 050	168 122	15.3
1976	1 370 968	190 208	13.9
1977	1 849 263	299 274	16.2
1978	2 346 041	383 971	16.4
1979	3 063 073	538 891	17.6
1980	4 201 161 ^p	733 537 ^p	17.2

^p Preliminar.

FUENTE: V Informe de Gobierno, Anexo I, 1981, pp. 8 G y 15. *Memoria de Labores*.
Secretaría de Patrimonio Nacional, 1975, pp. 88 y 89.
Presupuesto de Egresos de la Federación 1980, y Presupuestos autorizados de
entidades no apoyadas, 1980. Secretaría de Programación y Presupuesto.

4. La contribución del Sector Paraestatal a los ingresos tributarios, ha tenido cambios significativos al elevar su participación del 7.7% en 1970, al 29.4% en 1980. Mientras los ingresos tributarios se incrementaron a una tasa anual de 13.3% en el lapso 1970-1980, los impuestos pagados por las E.P. los hicieron en 29.4%.

La contribución del Sector Paraestatal, mostró una mayor dinámica en el período 1975-1980, al crecer a una tasa anual de 41.5%, mientras que en el lustro anterior, su tasa anual fue de 18.4%; esto se

derivó de los cambios observados en la estructura tributaria y en el incremento del monto pagado como consecuencia de la mayor exportación de hidrocarburos. En este caso, el incremento se originó en la expansión de las exportaciones.

En efecto, los impuestos pagados por PEMEX durante el final de -- los años setentas han reflejado un crecimiento sin precedente hasta llegar, en 1980, a la cifra de 163 mil 359 millones, lo que representó el 15.1% de los ingresos tributarios del Gobierno Federal.

CUADRO Nº 2

**CONTRIBUCIÓN DEL SECTOR PARAESTATAL A LOS INGRESOS
TRIBUTARIOS DEL GOBIERNO FEDERAL, 1970-1980**

(Millones de pesos)

Años	Ingresos tributarios	Impuestos pagados			Contribución porcentual
		PEMEX	Otras empre- sas públicas	Total	
1970	37 001	1 179	1 686	2 865	7.7
1971	40 057	1 183	1 823	3 006	7.5
1972	44 446	1 753	2 002	3 755	8.4
1973	62 495	1 186	2 541	3 727	6.0
1974	91 239	4 898	1 773	6 671	7.3
1975	124 701	8 598	3 430	12 028	9.6
1976	154 797	7 761	4 557	12 318	8.0
1977	218 654	18 253	14 021	32 274	14.8
1978	291 588	28 300	17 267	45 567	15.6
1979	397 028	48 207	34 835	83 042	20.8
1980*	651 410	163 359	28 244	191 603	29.4

Preliminar.

FUENTES: *V Informe de Gobierno*. Anexo I, 1981, p. 39.
Memoria de Labores. Secretaría del Patrimonio Nacional, 1975, pp. 88 y 89.
Presupuesto de Egresos de la Federación 1980, y Presupuestos autorizados de entidades no apoyadas, 1980, Secretaría de Programación y Presupuesto.
Boletín Mensual de Información Económica. Secretaría de Programación y Presupuesto. Julio, 1977, p. 149.
Cuentas de la Hacienda Pública Federal 1970-1980. Secretaría de Hacienda y Crédito Público y Secretaría de Programación y Presupuesto.

También puede observarse en el cuadro anterior, que aun excluyendo a PEMEX, los impuestos pagados por el conjunto de las otras E.P. - tuvieron una tasa anual de crecimiento del 14% a partir de 1975, cifra superior al promedio del período que fue del 13.3%.

5. Exportación e Importación de las E.P.. En este aspecto las E.P. - han efectuado un papel relevante al participar crecientemente en -- las exportaciones, atenuando así los desequilibrios de nuestra balanza comercial. En este crecimiento han destacado las exportaciones petroleras que han generado divisas para enfrentar las necesidades - de importación de bienes de capital, insumos para el aparato productivo y bienes de consumo básico.

En las exportaciones destacan las ventas de PEMEX como pivôte - básico; así, en el lapso 1970-1980, crecieron a una tasa anual de - 57.4%, mientras las exportaciones no petroleras sólo lo hicieron a - una tasa anual de 3.6%.

Sin embargo, el conjunto de las E.P. incrementaron su participación en las exportaciones de 13% en 1970 a 75.1% en 1980. Cabe mencionar que la tasa de crecimiento de las exportaciones del conjunto de las E.P., excluyendo a PEMEX, fue del 11.8%, cifra superior al promedio nacional que fue de sólo 3.6% (también sin considerar a PEMEX).

En cuanto a las importaciones, la participación de PEMEX se incre

mentó de 13.5% en 1970 a 44.8% en 1980; situación que ha podido enfrentar con el valor de sus exportaciones a tal grado, que su saldo comercial es positivo desde 1977. El resto del conjunto de las E.P. sólo han logrado disminuir su saldo deficitario.

CUADRO N° 3
PARTICIPACIÓN DE LA EMPRESA PÚBLICA EN LAS
EXPORTACIONES,* 1970-1980
(Millones de pesos)

Año	Organismos y empresas públicas				Participación porcentual
	Nacionales	PEMEX	Otras empresas	Total	
1970	16 025	505	1 587	2 092	13.0
1971	17 070	424	3 002	3 426	20.0
1972	20 926	326	3 797	4 123	19.7
1973	25 881	423	5 205	5 628	21.7
1974	35 625	1 610	7 501	9 111	25.6
1975	35 763	5 314	6 321	11 635	32.5
1976	51 905	6 835	5 000	11 835	22.8
1977	94 452	23 723	9 772	33 495	35.4
1978	138 057	41 898	12 656	54 554	39.5
1979	200 599	92 876	13 548	106 424	53.1
1980 ^p	351 307	239 136	24 617	263 753	75.1

* Comprende exclusivamente exportaciones de mercancías.

^p Preliminar.

FUENTE: *Memoria de Labores*. Secretaría del Patrimonio Nacional. 1975, pp. 88 y 89.
Boletín Mensual de Información Económica. Secretaría de Programación y Presupuesto. Julio, 1977, p. 85. Mayo, 1980, p. 108, y noviembre, 1980, p. 92.
Serie Información Económica. Sector Externo, Banco de México, S. A., enero de 1981, pp. 7 y 29.
Datos de Auditoría Externa. Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial.

CUADRO Nº 4

PARTICIPACIÓN DE LA EMPRESA PÚBLICA EN LAS
IMPORTACIONES, 1970-1980

(Millones de pesos)

Año	Organismos y empresas públicas				Participación porcentual
	Nacionales	PEMEX	Otras empresas	Total *	
1970	28 993	1 034	4 558	5 592	22.7
1971	30 091	1 084	4 320	5 404	18.0
1972	33 981	2 688	5 007	7 695	22.6
1973	47 668	3 796	11 214	15 010	31.5
1974	75 709	8 672	20 657	29 329	38.7
1975	82 131	6 818	26 132	32 950	40.1
1976	90 900	8 368	20 984	29 352	32.3
1977	126 352	12 001	32 427	44 428	35.2
1978	177 278	34 588	40 707	75 295	42.5
1979	273 272	34 137	48 118	82 255	30.1
1980	426 232	52 664	64 898	117 562	27.6

* No incluye al IMSS, PIPSA e Industrias Conasupo, S. A. de C. V.

FUENTE: *Boletín Mensual de Información Económica*. Secretaría de Programación y Presupuesto. Diciembre, 1979, p. 107. Diciembre, 1981, p. 97.
Datos de Auditoría Externa. Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial.
Datos de Comercio Exterior 1980-1981. Instituto Mexicano de Comercio Exterior. Subdirección General de Planeación, Investigación y Desarrollo.
Serie Información Económica. Sector Externo, Banco de México, S. A., enero de 1981, pp. 7 y 29.

6. Generación de empleos en las E.P. Analizando el comportamiento del empleo de 1970 a 1980, pueden apreciarse cambios sustanciales. En el lapso 1970-1976, se generaron 327 mil plazas nuevas, en promedio anual, contra un promedio de 785 mil plazas adicionales, en el período 1977-1980.

En este sentido, la E.P. ha incrementado su empleo a una tasa media anual de 7.9%, significativamente mayor a la de 3.1% de la población económicamente activa (PEA) en el lapso 1970-1980. Este dinámico crecimiento incrementó la participación de la E.P. en la

PEA, pasando del 3% en 1970 al 4.7% en 1980. Conviene destacar que este resultado se obtuvo del aumento en el gasto público y en los niveles de inversión de las entidades paraestatales (ver siguiente cuadro).

CUADRO Nº 5
PERSONAL OCUPADO EN LA EMPRESA PÚBLICA, 1970-1980
(Miles de personas)

<i>Años</i>	<i>Población económicamente activa</i>	<i>Personal de empresa pública</i>	<i>Contribución porcentual</i>
1970	13 873	411	3.0
1971	14 182	438	3.1
1972	14 498	493	3.4
1973	14 822	537	3.6
1974	15 152	601	4.0
1975	15 490	672	4.3
1976	15 836	696	4.4
1977	16 238	726	4.5
1978	16 844	755	4.5
1979	17 676	817	4.6
1980	18 795	879 [†]	4.7

† Preliminar.

FUENTE: V Informe de Gobierno. Anexo I. 1981, p. 8-j.
Memoria de Labores. Secretaría del Patrimonio Nacional, 1975, pp. 88 y 89.
Programa Nacional de Empleo 1980-1982. Secretaría del Trabajo y Previsión Social, diciembre de 1979.

b) Impacto de la E.P. según su Tipología.

A continuación destacamos la participación de la E.P. en función de la tipología expuesta anteriormente, relacionada con:

1. Las E.P. cuya intervención se ubica en la recreación de las condiciones generales de la producción capitalista, entre las cuales se --ubican las de los sectores de alimentos; transporte y comunicacio--nes; comercio; servicios sociales y existenciales y
2. Las E.P. cuya intervención está relacionada con la expansión del capital nacional en el mercado internacional dentro del cual destacan los sectores de energéticos, siderurgia, minería, turismo, química y petroquímica.

TIPO 1. Dentro de esta clasificación, únicamente reseñaremos aspectos relevantes de las E.P. por sector.

Sector Agropecuario y Forestal.- Las E.P. que destacan en este sector son:

- EL INSTITUTO NACIONAL DE INVESTIGACIONES AGRICOLAS Y PRODUCTORA NACIONAL DE SEMILLAS, que a través de la generación de nuevas variedades en diversos cultivos, contribuyen al incremento de la productividad en el campo.
- BANRURAL, que constituye el principal medio de crédito oficial al agro, que permite integrar las políticas agrícolas y ganaderas; propicia la organización colectiva y concede tasas de interés preferenciales a la agricultura.
- FERTIMEX, que produce y proporciona fertilizantes a precios accesibles.
- TABAMEX, cuyas funciones abarcan desde la selección de tie-

rras de cultivo, otorgar créditos refaccionarios para la adquisición de maquinaria agrícola y proporcionar asistencia técnica -- hasta procesar, distribuir y vender el tabaco.

- ALIMENTOS BALANCEADOS DE MEXICO, que produce nutrientes destinados al consumo animal y los comercializa con márgenes de utilidad moderados.
- PRODUCTORA NACIONAL DE BIOLÓGICOS VETERINARIOS, - que promueve y comercializa el uso de productos veterinarios.
- FORESTAL VICENTE GUERRERO, PRODUCTOS FORESTALES MEXICANOS, COMPAÑÍA INDUSTRIAL DE ATENQUIQUE y -- FABRICA DE PAPEL TUXTEPEC.

Sector Pesquero.- En este sector, participan 22 empresas cuyo ordenamiento está bajo la responsabilidad de Productores Pesqueros Mexicanos. Tienen como funciones, la de captura, industrialización y comercialización de productos marítimos.

Sector Azucarero.- De este sector es responsable AZUCAR, S.A., cuya función es coordinar las actividades de la industria azucarera, en materia de producción, distribución, administración, financiamiento e investigación. Proporciona productos para consumo popular y - los insumos de diversas industrias como la refresquera, la dulcera, la de alimentos elaborados y la vitivinícola.

Sector Comercio.- En este sector destaca CONASUPO, la cual con-

tribuye a satisfacer la demanda de alimentos y de otros requerimientos de la población. Para la consecución de sus objetivos, esta empresa mantiene operaciones de comercio agropecuario a través de la compra de granos e insumos nacionales y extranjeros; fomentar la producción nacional de alimentos por medio de programas de apoyo a los productores; y estimula la creación de reservas reguladoras - que evitan el acaparamiento y la especulación en el mercado de productos básicos. Sin fin de lucro, esta paraestatal ejerce las aportaciones del Gobierno Federal, para cobertura de programas operativos, así como los subsidios que se otorguen como estímulos a la producción, a través de los precios de garantía al agricultor.

Sector de Transportes y Comunicaciones.- Este comprende el Sistema Ferroviario, compuesto por FERROCARRILES NACIONALES DE MEXICO; CHIHUAHUA-PACIFICO; DEL PACIFICO; SONORA-BAJA CALIFORNIA y UNIDOS DEL SURESTE.

En transporte aéreo operan AEROMEXICO, MEXICANA DE AVIACION, AEROPUERTOS Y SERVICIOS AUXILIARES.

En el subsector carretero, opera CAMINOS Y PUENTES FEDERALES DE INGRESO Y SERVICIOS CONEXOS.

En comunicaciones, destaca TELMEX y CORPORACION MEXICANA DE RADIO Y TELEVISION.

A través de este Sector, el Estado pretende consolidar actuales y nuevos mercados y contribuir a la descentralización industrial y a la satisfacción de orden colectivo.

Sector Eléctrico.- A través de la COMISION FEDERAL DE ELECTRICIDAD, el Estado genera, transforma, distribuye y vende la energía eléctrica sin fines de lucro.

TIPO 2. De estas E.P., lo que pretendemos destacar son las políticas económicas que orientan su actividad.

Sector Petroquímico.- En este sector, la política energética gubernamental tiene como propósito fortalecer el crecimiento económico, considerando: Abastecer las necesidades del mercado interno y exportar los excedentes con mayor valor agregado, así como cumplir los acuerdos y convenios internacionales de cooperación energética.

Dentro de este sector sobresalen PEMEX y el INSTITUTO MEXICANO DEL PETROLEO.

Sector Siderúrgico.- La política central para este sector es " coordinar " la producción de la siderurgia paraestatal; intercambiar productos semielaborados entre las empresas del sector; aprovechar su capacidad financiera y racionalizar y llevar la productividad del sector, considerando su papel de abastecedora de los principales insu-

mos que apoyan la expansión de la industria petrolera, de bienes de capital, de la construcción, de la electricidad y la automotriz. En este sector destacan ALTOS HORNOS DE MEXICO, SIDERURGICA LAZARO CARDENAS-LAS TRUCHAS y FUNDIDORA MONTERREY, agrupadas en torno a SIDERMEX.

Sector Automotor.- Las E.P. de este sector están orientadas a impulsar el sistema carretero; proporcionar crecientemente vehículos de transporte; promover la creación de entidades que eleven el grado de mexicanización de la propia industria y favorecer la generación de fuentes de trabajo. Para el financiamiento de la industria automotriz, se han establecido porcentajes mínimos de integración nacional y equilibrar las divisas de la industria. En este sector, destacan las siguientes empresas: DIESEL NACIONAL; MEXICANA DE AUTOBUSES; MOTORES PERKINS; MANUFACTURA DE CIGÜEÑALES; DINA CUMMINS; FUNDIDORA LERMA; FORJAMEX y -- DINA ROCKWELL.

Sector Turismo.- La participación estatal en este sector, tiene como fin contribuir a su fortalecimiento mediante la creación de la infraestructura de apoyo que promueva, financie y norme el desarrollo del sector. Este se ha coordinado con la SECTUR y como entidades promotoras el CONSEJO NACIONAL DE TURISMO, FONATUR, NACIONAL HOTELERA, entre otras.

II.2.5. Descripción General de la Industria Estatal (I.E.).

- a). Dinamismo de la I.E.- Esta presenta un nivel de producción superior al conjunto de la industria mexicana no petrolera.
- b). Empleo.- La dinámica de ocupación de la I.E., tiene tasas de crecimiento tres veces mayor a la industria mexicana no petrolera.
- c). La Productividad de la I.E.- no petrolera, crece a 3% anual en el lapso 1965-1975, cifra inferior al crecimiento de la misma en la Industria Manufacturera Mexicana. Esto parece ser causado porque la I.E. creció a través del aumento del empleo, en tanto la industria mexicana no petrolera, creció en base a la productividad.

Sin embargo, conviene subrayar (ver cuadro A), que en el período 1970-1975, la industria manufacturera estatal experimentó un incremento de productividad similar al de la industria mexicana.

Características de la evolución de la estructura industrial estatal*

	1965-1970	1970-1975	1965-1975
<i>Industria estatal</i>			
Producción	9.2	14.5	11.9
Empleo	10.6	5.7	8.2
Productividad	- 1.4	8.8	3.7
<i>Industria estatal no petrolera (manufacturas)</i>			
Producción	13.2	10.1	11.7
Empleo	10.2	7.0	8.7
Productividad	3.0	3.1	3.0
<i>Industria Mexicana no petrolera (establecimientos con más de 5 personas)</i>			
Producción	9.1	5.5	7.3
Empleo	3.4	2.0	2.7
Productividad	5.7	3.5	4.6

* Tasas promedio acumulativas anuales de crecimiento.

Fuente: VIII, IX y X Censos Industriales.

- d). Precios.- El aumento de precios de las clases industriales con participación estatal fue menor que el aumento de los mismos, para el conjunto de la industria mexicana no petrolera.

En el lapso 1965-1975, además del reducido aumento de precios de los productos de origen petrolero, se presentan también los aún más reducidos aumentos en las importantes ramas de equipo de transporte y química.

- e). La Diversificación.- Esta ha respondido a situaciones coyunturales, así en determinadas épocas (1965-1970), se da una expansión estatal muy diversificada aunque " irrelevante ", para en el siguiente lustro darse una reestructuración. La existencia de clases " irrelevantes " en la producción estatal y el cambio de importancia de algunas de ellas, permite dudar que la diversificación sea producto de una estrategia de industrialización decidida a priori.

Muchos de los casos que concretan la diversificación, se deben de referir al rescate de empresas privadas en dificultades, no siendo este fenómeno exclusivo de las clases " irrelevantes ".

El Núcleo de la Industria Estatal.

Esta definición es importante para describir la integración interna de la Industria Estatal. Para esta definición se consideran dos criterios:

- 1o). Que las actividades sean relevantes dentro del total de la producción de la I.E. y
- 2o). Que en esas actividades se dé una elevada participación estatal en la producción nacional, o sea, la actividad ha de ser importante para la I.E. y la presencia estatal ha de ser importante en la producción nacional.

Con estos criterios, se ha determinado el siguiente cuadro, en el cual se re fi e j a el núcleo de la I.E.

El "núcleo" de la industria estatal

	<i>Estructura de la producción (en porcentajes)</i>		<i>Participación estatal (en porcentajes)</i>	
	<i>1965</i>	<i>1970</i>	<i>1975</i>	<i>1975</i>
Azúcar	3.5	4.8	3.3	43.0
Pescados y mariscos	0.1	2.0	1.4	45.5
Beneficio de tabaco	—	—	1.1	56.8
Tejido de henequén	—	1.2	1.5	87.3
Fertilizantes	2.7	4.4	3.2	57.3
Gasolina y aceites pesados	50.3*	31.3	41.6	100.0
Petroquímica básica	—	3.9	7.9	103.0
Hierro de primera fusión	7.1**	6.2	4.7	43.0
Laminación secundaria	14.9	11.5	8.6	38.1
Cobre y aleaciones	0.2	8.5	1.2	19.4
Automóviles, autobuses y camiones	2.6	7.2	6.7	22.5
Equipo ferroviario	1.8	1.8	1.6	87.7
Total del "núcleo"	83.2	82.8	82.8	
Total industria estatal	100.0	100.0	100.0	

* Incluye petroquímica básica.

** Incluye fabricación de tubos y postes de hierro y acero.

Fuente: VIII, IX y X Censos Industriales.

Para una apreciación de la producción, el empleo, la productividad y los pre ci os de este núcleo, presentamos el siguiente cuadro:

Características Básicas del Nucleo de la Industria Estatal.

	Tasa de crecimiento			Productividad (en miles de pesos de 1965) 1975	Aumento de precios (en porcentajes)		
	Producción 1965-1975	Empleo 1965-1975	Productividad 1965-1975		1965-1975	1965-1975	1965-1975
Azúcar	12.3	6.1	6.2	121.3	16.1	30.5	51.5
Pescados y mariscos	35.0	31.3	3.7	94.2	9.9	74.5	91.8
Beneficio de tabaco	-	-	-	134.8	-	-	-
Tejido de henequén	-	-	-	156.6	-	43.2	-
Fertilizantes	16.2	8.0	8.2	510.0	4.8	27.6	33.7
Gasolina y aceites pesados	12.0*	6.2*	5.8*	1 260.9	-3.3	73.4	67.7
Petroquímica básica	-	-	-	648.7	-6.6	62.6	51.9
Hierro de primera fusión**	6.5	6.1	0.4	285.0	3.9	86.0	93.3
Laminación secundaria	5.1	3.8	1.3	338.5	3.9	86.0	93.3
Cobre y aleaciones	23.7	11.9	11.8	881.0	85.5	46.5	171.8
Automóviles, autobuses y camiones	22.6	15.3	7.3	422.0	4.7	41.5	48.2
Equipo ferroviario	7.9	7.7	0.2	144.4	57.7	42.8	125.2
- Total del "núcleo"	12.0	8.5	3.5	465.0	6.8	57.0	67.6
- Industria estatal	11.9	8.2	3.7	358.6	7.5	58.7	70.6
- Industria Mexicana no petrolera que ocupa más de 5 personas	7.3	2.7	4.6	158.3	13.6	69.9	93.0

* Incluye petroquímica básica.

** En 1965, incluye tubos y postes de hierro y acero.

Fuente: VIII, IX y X Censos Industriales y Banco de México, Producto interno y gasto. Cuaderno 1960-1977.

De la observación del cuadro anterior, se desprende que:

- La producción y el empleo del núcleo, ha crecido más rápidamente que la industria mexicana no petrolera.
- Las tasas de crecimiento son disímiles.
- Los precios de los productos del núcleo se ha incrementado en proporción menor en relación a la industria manufacturera mexicana, en el lapso 1965-1975.

En el núcleo 67.6% contra el 93% de la segunda. En este rubro es de destacar el estancamiento de los precios del hierro de primera fusión, laminación secundaria, fertilizantes y automotriz (en conjunto significan el 93.3% del núcleo en 1965.).

En la estructura del núcleo de la industria estatal, se desprende la existencia de dos orientaciones seguidas por el Estado: 1a) algunas actividades corresponden al proceso de industrialización por sustitución de importaciones y 2a) --- otras actividades son asumidas por el Estado de manos del sector privado, a fin de rescatarlas para preservar empleos productivos.

Características de la Industria Estatal.

Del siguiente cuadro se desprende que el tamaño medio de la industria estatal, es muy superior al tamaño medio de las empresas de la industria mexicana no petrolera.

Tamaño medio de los establecimientos de la industria mexicana*

	1965	1970	1975	Aumento 1965-1975
Industria estatal	328.9	556.0	584.3	77.7%
Industria estatal no petrolera	271.1	476.1	515.2	90.0%
Industria mexicana no petrolera	9.9	12.8	13.9	40.4%
Industria mexicana no petrolera (establecimientos con más de 5 personas)	52.9	58.6	63.4	19.8%

* Personal ocupado por establecimiento.

Fuente: VIII, IX y X Censos Industriales.

El grado de concentración es más de dos tercios de la producción industrial estatal, es superior al 51%. En el caso de los derivados de petróleo, la concentración se aproxima al 100%.

Concentración de la industria estatal no petrolera, por tipo de bien

	Promedio CR 4		Variación del CR 4
	1970	1975	1970-1975
Bienes de consumo final	27.9	38.5	+ 37.6%
Bienes de consumo duradero	59.4	58.2	- 2.0%
Bienes intermedios	57.7	58.0	+ 0.6%
Bienes de capital	74.6	72.8	- 2.4%
A Total industria estatal no petrolera	55.4	55.7	+ 0.4%
B Industria mexicana no petrolera	42.6	45.4	+ 6.6%
A/B	1.300	1.227	-

Fuente: IX y X Censos Industriales, y Martínez y Jacobs, *op. cit.*

La intensidad de capital en 1970 es 20.1% mayor en las actividades que com

ponen el núcleo de la industrial estatal, comparada con la industria mexicana no petrolera. Esta tendencia de la intervención estatal por clases intensivas en capital es coherente con el tamaño, la productividad y la concentración de las empresas de la industria estatal.

Intensidad de capital en la industria estatal no petrolera*

	1970	1975
"Núcleo"	6.58	5.38
"Núcleo" (excluidos los derivados del petróleo)	6.71	4.62
A Industria estatal no petrolera	6.56	4.52
B Industria mexicana no petrolera	5.46	3.87
A / B	1.201	1.168

* Activos sobre remuneraciones estatales.

En síntesis, se puede afirmar que la industria estatal está formada por empresas de elevado tamaño ubicadas en clases industriales, cuya concentración e intensidad de capital, es superior al promedio de la industria nacional.

II.3. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES (E.T.).

El análisis actual de las E.T. es fundamental debido a que su capacidad es el medio para recrear internacionalmente las relaciones de producción. Esta economía internacionalizada, que es de hecho predominante, es la causa de los impulsos, los retrocesos y las contradicciones de las naciones. Esto implica reconocer que el desarrollo internacionalizado del capital es la causa que provoca la crisis político-económica que ha puesto en entredicho la rectoría de los estados nacionales.

Debido a que el proceso de transnacionalización del capital lo hemos expuesto en la cuarta parte del primer capítulo, en este apartado destacaremos de la E.T., su importancia global, sus factores característicos,-- así como su impacto en algunos sectores productivos de nuestro país.

Importancia: Para ubicar la indiscutible importancia de la E.T. y para los fines del presente trabajo, únicamente conviene resaltar los siguientes datos:

- Ya en el lustro 1975-80, se conocían más de diez mil E.T. con cerca de 82 mil filiales.
- La inversión extranjera directa (IED), originada en ellas, se calcula haber llegado en 1981 a 500 mil millones de dólares.

- Para el mismo año de 1981, se considera que las E.T. totalizaron ventas por 2.6 billones de dólares, de las cuales 900 mil millones correspondieron a las filiales.

1. Concepto y Características de la Empresa Transnacional (E.T.).-

Por E.T. se pretende significar a aquellos monopolios cuyo centro básico se encuentra en un país dado (matriz), pero que poseen y controlan empresas en otros países. Se trata de corporaciones nacionales por su propiedad mayoritaria, aunque internacionales por su actividad.

A las empresas - extensión de la E.T. - se les denomina sucursal - foránea o filial y se entiende como una empresa que funciona bajo el dominio efectivo de una empresa matriz y puede ser:

- a). Subsidiaria - cuando la matriz controla la mayoría o un mínimo del 25% de las acciones con derecho a voto y
- b). Asociada, cuando en ella participa la E.T. hasta con un 10% de las acciones.

Por su orientación, las corporaciones también se clasifican en:

- Etnocéntricas - orientadas básicamente al país de origen.
- Policéntricas - orientadas hacia los países receptores.

- Geocéntricas - orientada hacia todo el mundo.

Si el carácter internacional se lleva a sus límites, se les considera supranacionales.

El Consejo Económico y Social de la ONU, determinó que el concepto " Corporación Multinacional ", se utilice en sentido amplio para abarcar a todas las empresas que controlan activos en dos o más países .

Lo anterior permite destacar las siguientes características:

- 1a. Las E.T. bajo una dirección altamente centralizada, producen y distribuyen una parte cada vez más creciente del volumen - total de mercancías producidas en el sistema capitalista; generan y controlan la mayor parte del flujo internacional de capitales y constituyen los agentes más dinámicos del proceso de - acumulación capitalista. Lo anterior se deduce de la resolución de la ONU: " En condiciones típicas, el monto de las ventas anuales llega a ser de cientos de millones de dólares. Cada una de las E.T. más extensas, tiene un volumen de ventas de más de 10 mil millones de dólares y más de 200 corporaciones multinacionales han rebasado los mil millones ".

- 2a. A pesar de tener perspectiva internacional, las E.T. operan -

desde una base nacional y en general, son producto de los --- países desarrollados; de ahí que la nacionalidad de sus gerentes, dueños y directores, sigue siendo la del país sede y por supuesto, su funcionamiento lo apoyan en los países a los cuales deben su origen y responden a sus intereses en forma global.

- 3a. Las E.T. existen y funcionan a partir de los intereses del gran capital que las concibe y desarrolla a partir de la misma evolución de la estructura económica de los países dominantes, la que a su vez se apoya, en lo fundamental, en el poderío y dominio económico que estos países ejercen en el sistema capitalista internacional.

De estas características, se deducen las siguientes distinciones:

- a). Tienen una dirección centralizada.- Por muy grande que sea y por muchas subsidiarias que tenga en otros países, todas las operaciones se coordinan desde un centro único. Así, la oficina central constituye su cerebro y su centro nervioso. Ahí se determina: la estrategia global,; la localización de las nuevas inversiones; los mercados de exportación; los programas de investigación para las filiales y los precios que deben prevalecer en las transacciones entre filiales.
- b). Operan en varios países, lo que significa que sus operaciones

tienen un alto contenido externo.- En este aspecto destaca la conclusión de R. Vernon: " ... de una muestra de 140 E.T. (para 1964) aproximadamente un 60% de ellas tenían ventas en el exterior que fluctuaban entre el 20% y 50% -- del total y con respecto a las ganancias, cerca del 50% de las empresas obtenían también entre el 20 y 59% de ellas - en el exterior ".

- c). Tienen inversiones directas en varios países.- Estas inversiones permiten la adquisición de la propiedad de la empresa en la cual se realiza la inversión o dan al inversionista el " paquete control " de las acciones de la empresa, con lo cual adquieren el dominio real sobre ella.

Según el estudio de la ONU: " de un volumen de inversiones directas extranjeras por 165 mil dólares, la mayor parte proviene de E.T., USA, Francia y la R.F.A. ". Además, la I.E.D. tiende a concentrarse en pocas firmas dentro de cada país de origen. En USA más del 70% corresponde a unas 250 a 300 firmas. En el caso de Gran Bretaña, más del 80% del total está controlado por 165 firmas. En la R.F.A., 82 firmas controlan más del 70% ".

En lo relacionado a los países periféricos, destaca: " aunque los países en desarrollo han recibido sólo alrededor de una --

tercera parte del capital total estimado de I.E.D., es decir, sólo la mitad de lo recibido por los países desarrollados, la presencia de las E.T. en los países en desarrollo suele tener una mayor importancia relativa porque la magnitud de sus economías es muy inferior a la mitad de la de las economías de mercado desarrolladas ".

- d). Realizan sus operaciones en el exterior mediante una red de filiales, las cuales ejecutan desde investigación científica y trabajos experimentales de diseño hasta la producción y venta de productos terminados.
- e). Tienen una estrategia global; sus ejecutivos toman decisiones fundamentales relativas a mercados, producción, tecnología e investigaciones, en función de las alternativas disponibles en cualquier parte del mundo.
- f). Las E.T. están constituidas en forma integrada. Sus afiliadas realizan operaciones de compra y venta entre sí y establecen los niveles de producción y precios de cada filial en función de la maximización de las ganancias, no para cada una de ellas, sino para la empresa como un todo en sus operaciones mundiales.

2. Aparición y Expansión de las E.T.

Debido a que en la primera parte de este capítulo, reseñamos el proceso económico del cual surge la E.T., en este inciso destacaremos aspectos complementarios.

Como ya se explicó, la propia dinámica del proceso de concentración y centralización del capital y la producción, dio como resultado el monopolio y éste al llegar a determinado nivel, rebasa el marco nacional iniciándose así el proceso de internacionalización del capital y la producción sobre esa base.

En su expansión internacional, el capital monopolista debe y tiene que apoyarse en dos aspectos interrelacionados intimamente con el proceso de monopolización a escala internacional. Estos son:

- Control de las fuentes de materias primas.
- Control de los mercados de venta.

El primero garantiza una base para la propia expansión cuantitativa de la producción capitalista. Además, la posesión de suministros de materia prima tiene importancia estratégica en el empeño por controlar los precios y para sostener los suyos contra los competidores que no poseen fuentes propias.

El segundo asegura las condiciones de su realización económica --

sobre una base monopólica. La necesidad de controlar y ampliar -- los mercados, constituye un fuerte estímulo para la exportación de capital, especialmente hacia donde las tarifas y otras barreras comerciales impiden la expansión de la exportación de mercancías producidas.

La primera forma de manifestación de los monopolios en el ámbito internacional fueron los carteles, que constituían acuerdos entre -- monopolios de diferentes países para el reparto de mercados de -- ventas; fijación de precios; condiciones y requisitos para realizar intercambios de los resultados de las investigaciones y logros científicos, etc. Son acuerdos que afectan básicamente la esfera de la circulación y sólo en determinadas circunstancias incluyen la producción.

La decadencia de esta forma de monopolio se debió a :

- a). Al cambio en la correlación de fuerzas entre los monopolios a favor de USA, por haber obtenido la supremacía después -- de la guerra mundial.
- b). Los cambios en la estructura del comercio mundial, al disminuir el peso específico de las materias primas y productos básicos e incrementarse el peso de los productos manufacturados.

- c). Desde el punto de vista político, el prestigio de los carteles se derrumbó al descubrirse que trataban de limitar la producción de materiales estratégicos en USA e Inglaterra, además de haber proporcionado información técnica de nuevos descubrimientos a las industrias de países enemigos.

La declinación de los carteles y los factores que a continuación reseñamos, permitieron el rápido desarrollo de la E.T.

- La dirección centralizada, característica de este tipo de empresa, sólo fue posible a partir de un desarrollo revolucionario de todos los tipos de comunicación.
- Las altas barreras arancelarias a la importación, unidas a las políticas liberales hacia la inversión extranjera y la importación de tecnología practicada por los países periféricos fue -- un factor determinante para la inversión directa, básicamente de USA, en el exterior, mediante la creación de filiales del " otro lado de las barreras ". Esta estrategia posibilitó tanto la aplicación de la nueva tecnología como la utilización de la capacidad productiva desarrollada debido a la guerra.
- Por el papel desempeñado por la propia superestructura política y militar de USA, como soporte importantísimo de la -- expansión del capital privado, esencialmente norteamericano,

en todo el mundo.

Expansión de las Empresas Transnacionales.- Como ya señalamos anteriormente, las ganancias de monopolios, posibilitan a éste a un crecimiento todavía más rápido que en el pasado, pero la propia necesidad de mantener precios monopólicos le exige mantener, dentro de sus posibilidades, un control y una regulación cuidadosos de la expansión de su capacidad productiva. Esta situación contradictoria conduce a la tendencia de trascender su tradicional campo de operaciones, a penetrar nuevas industrias y nuevos mercados; a diversificarse en todos los sentidos, convertirse -- primero en conglomerado y luego en E.T.

El proceso de expansión internacional de las E.T. ha pasado por las siguientes etapas:

- 1a. Exportación de sus productos hacia otros países.
- 2a. Establecimiento de organizaciones de dichos productos en el extranjero.
- 3a. Concesión de permisos para el uso de sus patentes, marcas y Know-how, a empresas extranjeras que producen y venden sus productos.
- 4a. Adquisición de las empresas e instalándose como productores mediante subsidiarios cuya propiedad puede ser total o parcial de la

matriz, pero siempre controladas por la E.T.

3. Las Inversiones Directas de las E.T.

La expansión de las inversiones directas de las E.T. norteamericanas, se orientó regionalmente, básicamente hacia Europa y sectorialmente a las manufacturas.

En 1950, la inversión localizada en Europa fue de sólo un 14% del total de la inversión norteamericana. Para 1975, se situó en el 37%. En el mismo lapso, la inversión en A.L. bajó de un 39% a 17%.

la inversión orientada al sector manufacturero fue del 35% del total en 1960. Para 1975, ese porcentaje se incrementó al 42%. Esto representó una tasa de crecimiento anual de 11.4%.

En 1975, el 53% de la inversión realizada en Europa se ubicó en el sector manufacturero; en A.L. la participación del sector mencionado, fue del 38%.

Las causas de esa orientación geográfica y sectorial fueron:

- a). De hecho, los recursos naturales y fuentes de materia prima de A.L. están ya altamente monopolizados por el capital de USA, por lo cual ofrecen una menor atracción para nuevas in

versiones y en montos de consideración.

- b). Las limitaciones del mercado interno de los países periféricos, relacionadas en gran medida con el bajo nivel de ingreso en ellos, frena relativamente el impulso inversionista en las ramas de mayor rotación y dinamismo del capital y reclaman grandes mercados donde colocar las producciones masivas asociadas a este tipo de industrias.
- c). La relativa escasez de mano de obra calificada en los países periféricos, es otro factor que contribuye al desplazamiento geográfico y sectorial mencionado.
- d). La creación de la Comunidad Económica Europea, representó un mercado de enormes proporciones sobre la base de altos ingresos. Esto condicionó un cambio en las formas de penetración del mercado europeo, a través de la creación o adquisición de empresas en los países de la C.E.E.
- e). El clima político en los países desarrollados es mucho más -- " tranquilo " que el existente en los periféricos.

4. Las E.T. y el Comercio Mundial.

El carácter oligopolístico de las E.T. está estrechamente vinculado

con su gran tamaño y los mercados en que operan suelen estar -- dominados por unos pocos vendedores o compradores; esto diferencia el comercio internacional canalizado al interior de las E.T.

En el comercio internacional " competitivo ", el vendedor procura realizar sus mercancías al más alto precio, en tanto el comprador intenta obtenerlas al más bajo precio.

Sin embargo, en el comercio intrafirma o comercio " cautivo ", - los criterios en cuanto al volumen, orientación geográfica, así como los precios a los que se realiza, están presididos por objetivos diferentes. Estos persiguen la maximización de las ganancias producidas por el conjunto de las actividades de la empresa a nivel mundial. Además, como afirma F, Fajnyber " El comercio intrafirma constituye un canal que permite redistribuir costos y beneficios de la firma entre los diferentes países, a fin de minimizar el impacto de los sistemas tributarios y aduaneros, de la participación de utilidades de los socios locales en ciertas filiales, de las restricciones cuantitativas a la remesa de dividendos y de las modificaciones cambiarias ". Esto se explica a partir de que los precios del comercio intrafirma se diferencian de los precios del mercado internacional competitivo. Esto facilita a las filiales sobrefacturar las importaciones o subfacturar sus exportaciones a través de los precios de transferencia.

el comercio intrafirma obtiene otros beneficios debido a que:

- Al sustraer un alto porcentaje de las exportaciones de los -- medios tradicionales del comercio internacional, permite mediatizar el efecto negativo de la pérdida de capacidad competitiva de algunos productos en el mercado abierto.
- Lo anterior permite resolver la contradicción entre la pérdida de capacidad competitiva de algunos productos en el mercado abierto y la capacidad instalada de los mismos, a corto y mediano plazo y
- Hace viable prolongar el tiempo de obtención de beneficios - monopólicos.

5. Políticas de las E.T. para el Establecimiento de Filiales.

- a). Establecimiento de filiales destinadas a abastecer el mercado regional al que pertenece el país en cuestión.

Tal sería el caso de Canadá y el Reino Unido, en función de la Comunidad Británica de Naciones; Argentina, Brasil y México, con respecto a la ALAC, etc.

Un incentivo adicional lo constituyen los procesos de integra-

ción regional, destinados a ampliar los mercados y a estimular el proceso de especialización productiva.

- b). Instalación de filiales en países caracterizados por fuerza de trabajo abundante y barata. De ahí la proliferación de filiales en Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong, Grecia, etc.
- c). Establecimiento de filiales en países cercanos al de origen y cuya producción se destina parcialmente a satisfacer el mercado del país central.
- d). Implantación de filiales en países con abundantes recursos naturales de importancia estratégica y escasos en el mercado internacional, tanto para su exportación del país central como para el mercado mundial.
- e). Establecimiento de filiales orientadas a abastecer el mercado local.
- f). Creación de filiales en países periféricos con cierto desarrollo de su mercado interno e industrial, para fabricar productos - que van perdiendo importancia en los países desarrollados.

El Impacto de las E.T. en México.

El comportamiento de las E.T. expuesto en líneas anteriores, en términos generales es el que prevalece en el caso de México; sin embargo, conviene destacar su impacto en los sectores económicos estratégicos.

Antes de exponer lo anterior, es necesario considerar algunos datos relacionados con la inversión extranjera directa (IED), por su íntima relación en la expansión de las E.T.

El Impacto de la Inversión Extranjera Directa (IED).- Según el Centro de Información y Estudios Nacionales:

- Por cada dólar de IED que en 1983 ingresó al país, salieron de 15 a 20 dólares, por concepto de utilidades, intereses y regalías. En 1981, la relación de egresos-ingresos era de 1.8 dólares.
- La actividad económica que la IED impulsa, siempre ha producido un saldo negativo para México: entre 1971-1981, fue de 3,737 millones de dólares y sólo en el bienio 1982-83, superó los 2,200 millones de dólares. Es decir, se pasó de un promedio anual de 373 millones de dólares a 1,100.
- Lo anterior se dramatiza por el hecho siguiente: mientras que la IED acumulada creció en el lapso 1978-1981, a una tasa media anual de 17.4%; entre 1981 y 1983 lo hizo al 3.2%.
- Durante el primer trimestre de 1984, la IED decreció en un 78%, --

pero sus ingresos aumentaron un 264%.

La Industria Alimentaria.- En esta rama, destaca el dominio de las E.T. a través de la mercadotecnia, como lo prueba el hecho de que la industria -- alimentaria registra los más altos porcentajes de gastos de publicidad, los -- cuales fluctúan entre el 6 y 8% de sus activos totales; en el caso de los -- refrescos y la cerveza, se acercan al 10%.

La utilización de la mercadotecnia ha traído, entre otras consecuencias, --- cambios en el consumo de alimentos; así, el trigo ha reemplazado al maíz y se ha incrementado el consumo de alimentos de origen animal y procesa-- dos.

Estos dos factores -mercadotecnia y cambios en el consumo-, han permitido que la economía alimentaria de México se articule cada vez más a la economía alimentaria de los Estados Unidos, como lo demuestran los siguientes hechos:

- Un volumen importante del consumo mexicano de cereales y oleaginosas, se satisface con importaciones.
- El 25% de la oferta de alimentos elaborados, lo producen las E.T.
- En algunas cadenas agroalimentarias se han modernizado los métodos para producir, distribuir y consumir los alimentos al estilo estadounidense.

Otros factores que han facilitado la penetración de la E.T. en el sector -- agroindustrial, han sido:

- La pérdida de la autosuficiencia alimentaria de los países en desarrollo.
- La caída de sus participaciones en la exportación mundial de productos agropecuarios y
- El ascenso de los países desarrollados, como principales exportadores de trigo, maíz, sorgo, soya, productos lácteos, etc.

Lo anterior ha potencializado la capacidad transformadora de las E.T. en el campo mexicano; relacionado con lo cual conviene destacar algunas conclusiones obtenidas por la investigadora Ruth Rama.

- 1a). " La expansión agrícola de las E.T. y la difusión de su dinamismo, -- tienen lugar en zonas que ya eran modernas antes de su llegada, entre agricultores medios y, en rigor, algunos campesinos en etapa de transición fuertemente apoyados con crédito y asistencia técnica del Estado ".
- 2a). " Para las E.T. productoras, el hecho de articularse con la agricultura del país receptor, no es un objetivo en sí mismo, su propósito es -- conquistar el mercado interno ".

El propósito expuesto, obliga a las E.T. a obtener materias primas más baratas y de mejor calidad, independientemente de su procedencia. Esta estrategia la instrumentan utilizando materias primas abundantes y

baratas de su país de origen, lo que las hace propensas a importar productos agropecuarios, lo cual repercute en la desarticulación de los sistemas alimentarios nacionales.

Participación de las E.T. en esta industria.- Según Fajnzylber y Martínez,-- en 1970 las E.T. participaron con el 21.5% de la producción de la industria alimentaria y con el 30% en la de bebidas y concentraron el 43.8% del capital social de las empresas de alimentos clasificados dentro de las 290 empresas manufactureras más grandes en México.

El Centro de Ecodesarrollo ha identificado 85 casas extranjeras que funcionan en México, de las cuales 80 son estadounidenses. En 1978 tenían 167 filiales y subsidiarias en México, que representaron cerca del 95% de la inversión extranjera directa en la industria alimentaria. El capital social de estas empresas ascendió a 3,460 millones de pesos y sus activos fueron de 17 mil millones.

Otro dato importante subrayado por el Centro de Ecodesarrollo, es el de que " el 74% de las 167 filiales y subsidiarias de transnacionales, de la industria alimentaria en México, operan bajo el régimen de mayoría de capital extranjero ".

Según un estudio de BANRURAL, dado a los medios periodísticos: " La ganadería mexicana agudiza su crisis por la dependencia extranjera, ya que --- 30% de la carne procesada; 90% de la leche industrializada; 61% de los ali-

mentos para animales y 100% de las líneas genéticas puras, avícolas y porcícolas, son controladas por inversionistas foráneos, lo que produce una fuga constante de divisas ".

El Comercio Exterior de la Industria Alimentaria.- Destacar este aspecto,-- permite visualizar mejor las inconveniencias de la E.T. en México. Como - ya lo expresamos, el objetivo fundamental de las E.T. en esta industria es el mercado interno, por lo cual esta industria tiene poca importancia en el comercio exterior; sin embargo, su tendencia es a aumentar cada vez en - mayor proporción su déficit, así:

- De 1.3 millones de pesos en 1971, pasó a 650.6 en 1978;
- En las nueve principales empresas transnacionales, se concentraron, en 1971, el 81% de las exportaciones totales de la industria transnacional alimentaria y el 74% de las importaciones;
- En varios casos, los incrementos en las ventas locales se efectúan me diante las importaciones igualmente dinámicas de materias primas y -- materiales.

En el ámbito global del sector, en tanto las ventas agropecuarias y de ali--mentos procesados al exterior perdieron dinamismo, las compras se incremen-- taron rápidamente. El déficit de comercio exterior agropecuario en 1980, se ñaló el fin de la autosuficiencia alimentaria; en dicho año, el déficit se ele-- vó a 456 millones de dólares y en 1981 a 914. Esta situación invirtió el -- papel del sector agropecuario de productor a consumidor de divisas.

De esta situación no son responsables directas las E.T., pero en buena medida han influido, de acuerdo con el Centro de Ecodesarrollo " del conjunto - de 96 E.T. que tuvieron operaciones de comercio en el lapso 1971-1978, 43 tuvieron un déficit permanente durante todo el período ".

La Industria Automotriz.- Esta industria de hecho está casi totalmente controlada por extranjeros, a través de seis E.T.: G.M.; NISSAN; V.W.; RENAULT; FORD y CHRYSLER.

Esta industria consiste en el ensamble de vehículos automotores y la fabricación de partes. La estructura organizativa de la producción (paquete tecnológico), constituida por las operaciones vitales de la industria, continúan realizándose en los países centrales y está formada por el diseño y la prueba de nuevos modelos; la investigación y el desarrollo; los planes maestros de mercadotecnia y la planeación y el control financiero globales.

A pesar de que esta industria no ha registrado avances técnicos significativos, el paquete tecnológico es detentado exclusivamente por las E.T.; este factor les permite descomponer y distribuir geográficamente el proceso de producción en el mundo. Esta situación, a su vez, ha permitido la especialización relativa de las plantas automotrices y la intensificación de los flujos de comercio exterior, lo cual favorece la reducción de costos.

De acuerdo con investigaciones efectuadas por varios especialistas, la participación transnacional en la industria automotriz está constituida y orientada

por el creciente mercado interno de autos. Pero, paradójicamente el crecimiento de ese mercado, ha originado importaciones crecientes de partes y componentes que significan una carga para la balanza de pagos. Lo anterior a pesar de que las E.T., por presión del Gobierno Mexicano, han reducido la proporción del contenido importado en el costo de los vehículos. Esta menor proporción de importaciones la compensan con un mayor número de unidades vendidas.

La importancia de esta industria puede vislumbrarse a través de los siguientes datos.

- En 1981 contribuyó con el 10% del valor de la producción manufacturera. De esta producción, tres cuartas partes correspondió a la rama -- terminal y el resto a la fabricación de autopartes.
- En cuanto al empleo en la industria en 1979, ascendió a 119 mil personas y en 1980 y 1981, se incrementó a un ritmo del 8.5% anual; aunque este crecimiento se revirtió en 1982, en que registró una baja del 8%.
- El aumento de vehículos fue impresionante. De 1970 a 1978 pasaron de 1.8 a 4.7 millones de unidades. Los automóviles constituían las 2/3 partes del total de vehículos producidos en 1970. Pero en 1978, ya -- constituían las 3/4 partes del total.

Una de las cuestiones sobresalientes de la industria automotriz es su comportamiento en relación con el comercio exterior, de él destaca lo siguiente:

- La industria automotriz arroja un saldo deficitario creciente; así, en 1977 su déficit representó el 35% del déficit total del país, pero en 1980 pasó al 47% y en 1981 al 58%.
- Las E.T. automotrices arrojan un déficit considerable: en 1977, fue de 427 millones de dólares y en 1981, llegó a 1,548.
- En el lapso 1977-1980, las exportaciones representaron el 9.7% de las ventas totales de la industria y las importaciones, el 33.4%. Es decir, las importaciones crecieron al triple en comparación con las exportaciones y lo hicieron en relación directa con el aumento de las ventas, lo que indica que no existió una sustitución de importación de significación.
- Del análisis efectuado por el Centro de Ecodesarrollo, se obtuvo que en 1977, siete E.T. exportaron 243 millones de dólares e importaron 390; pero en 1980, sus exportaciones fueron de 294 millones de dólares y sus importaciones de 1,068.

Además, atendiendo a las conclusiones obtenidas por el investigador Ramirez de la O., subrayamos:

- " La relación entre importaciones y exportaciones, indica que la E.T. automotriz en realidad no solamente está vinculada al exterior porque importa insumos y tecnología, sino porque su relativa especialización y sus economías internas, fortalecen aún más sus

vínculos externos, cuando la empresa empieza a exportar sus productos ". Es decir, sus exportaciones se dirigen a complementar la oferta de todo el grupo transnacional y, para poder realizarlas, tiene necesariamente que importar.

- " Mientras mayores exportaciones haya y existan mayores vínculos de integración industrial con el exterior, lo que se comercia son los componentes más que los vehículos. Esta situación fortalece su integración vertical con el exterior, ya que se trata de vínculos estructurales en la esfera de la producción ".
- " La inversión y expansión de las operaciones de las E.T. automotrices, se sustentan en el mercado interno y no en la exportación ".
- " Las exportaciones disminuyen en la medida que aumenta la actividad local; es decir, a medida que el mercado interno automotriz crezca más rápido que los mercados a los cuales se orientan las exportaciones, la probabilidad es que éstas se reduzcan y en contrapartida, las importaciones aumenten ". En síntesis, al crecer el mercado interno del país, el déficit del comercio exterior aumenta.

La Participación de la E.T. en el Sector Externo.- Dada la importancia que se le ha conferido al sector exportador, a continuación destacamos algunas características y resultados de la participación transnacional, en dicho sector,

obtenidas por diversas investigaciones:

- 1). Las E.T. desempeñan un papel decisivo en la determinación de las --- orientaciones seguidas por la expansión de la actividad industrial.
- 2). Las E.T. presentan un mayor tamaño que las nacionales, emplean técnicas más intensivas en capital y se ubican en los sectores más modernos, concentrados y dinámicos de la actividad industrial y han alcanzado una participación significativa en la producción global.
- 3). El volumen de importación por empresa de las E.T., es significativa--- mente mayor que el de las empresas nacionales.
- 4). La importación de bienes de capital representa el 34% del total importado. Del análisis correspondiente, se obtuvo un coeficiente de importaciones de bienes de capital para la E.T. de 7.8% contra el 5.1% -- del conjunto de la industria. Las empresas nacionales tienen un coefi--- ciente de importación de 3.4%. De lo anterior se induce que el coefi--- ciente de importaciones intermedias de las E.T., es significativamente superior al de las nacionales.
- 5). Una fracción importante del flujo comercial de México con los países desarrollados, se determina en base a decisiones adoptadas, tomando en consideración los intereses globales de las corporaciones; que, además, no necesariamente coinciden aún con las de la filial establecida

en México.

- 6). Las operaciones de comercio exterior de las E.T., son deficitarias y - su incidencia en el déficit generado por el conjunto de la industria, es mayor que su participación en la producción industrial.
- 7). El hecho fundamental es que las E.T. que constituyen el núcleo moderno y de mayor crecimiento de la industria manufacturera, generan un déficit comercial cuyo volumen representa cerca de un tercio de los -- ingresos que el país obtiene por concepto de exportaciones.

Otra de las conclusiones obtenidas por el estudio, ya clásico, de F. Fajnzylber y T. Martínez, que consideramos necesario destacar por su íntima relación - con la estrategia del actual Gobierno, es la siguiente:

" Uno de los propósitos a que se orientaba la política de sustitución de importaciones, al amparo de la cual se estimula la presencia de E.T. en la industria, era precisamente la necesidad de superar las restricciones impuestas por el sector externo al desarrollo económico global. Cuando se constata que las E.T., a cuya presencia se atribuía la posibilidad de llevar la eficiencia industrial y la capacidad de penetrar el mercado internacional con productos fabricados en México, generan un déficit comercial, debe concluirse que el propósito de disminuir la vulnerabilidad del sector externo no ha sido en absoluto alcanzado. Por el contrario, en la actualidad una eventual disminución de las importaciones no sólo compromete la disponibilidad de bienes, sino, además,

afecta el nivel de actividad de la industria que hasta ahora es el factor más dinámico de la actividad económica. Es decir, el estilo de industrialización seguido hasta la fecha, en lugar de contribuir a superar las restricciones del sector externo, ha restringido los grados de libertad para introducir modificaciones en el proceso de desarrollo ".

La situación descrita provoca una espiral perversa: para la cobertura del déficit, provocada, en gran parte, por agentes transnacionales, el país requiere de divisas que obtiene a través del endeudamiento externo, el cual provoca - mayor demanda de divisas para el pago de intereses y comisiones de la misma.

II.4. LA EMPRESA PRIVADA MEXICANA.

En esta parte, nos referiremos principalmente al comportamiento de los grupos monopolistas privados nacionales (en adelante GMPN), cuya preponderancia se ha consolidado en la última década y por tal motivo, se han convertido en uno de los factores más influyentes de la política y economía nacionales.

En el Capítulo III exponemos en forma más específica, el comportamiento de la economía nacional, que es el entorno en el cual se desempeñan las empresas. Para los fines de este apartado, destacamos el hecho de que la economía se ha desarrollado de una manera monopólica plena, fusionando y entrelazando los grupos monopolistas nacionales, el capital transnacional y los monopolios del Estado.

Lo anterior se confirma con la información analizada por el Instituto de Investigaciones Económicas que destaca: " Al inicio de la década de los setentas, el grado de monopolización en el sector de bienes de consumo no durable, era de 35% y en el de consumo durable llegó a 53%; esta tendencia, - aunque un poco modificada (advirtiéndose una mayor importancia de los capitalistas nacionales en bienes durables), continuó, de tal manera que para marzo de 1985 oficialmente se reconoce que la pequeña y mediana industria " se integra por el 99% de los establecimientos industriales registrados; generan el 55% del empleo; aportan el 41% de la producción y contribuyen -- con el 40% del valor agregado ". Así que en la industria el 1% de las em-

presas concentra el 45% del empleo, el 59% de la producción y el 60% del -- valor agregado.

El capital nunca se había concentrado en tan pocas empresas como ahora; -- sin embargo, esta monopolización influida en gran medida por la intervención estatal (medios de producción desarrollados por el Estado, en forma de ma-- terias primas y en general infraestructura e insumos estratégicos, principal-- mente), aparenta exageración o "deformación" en cuanto que los GMPN, no han constituido, independientemente, el elemento unificador del sistema de -- reproducción, sino sólo en su influencia junto al capital transnacional, sobre -- la amplia intervención estatal en la economía; en realidad el ambiente es de lucha constante, donde el capital extranjero ha perdido influencia en relación con décadas anteriores, prefiriendo en muchos casos, la asociación, cuando -- la presión combinada del Estado y los monopolistas nacionales lo han obligado a ello.

En general, la monopolización creciente no se ha basado en la competencia -- entre capitales, sino más bien en la orientación de la inversión del capital -- extranjero, las políticas proteccionistas y el desarrollo del sistema de crédito.

Lo que determinó inicialmente la estructura productiva nacional, fue la expor-- tación de capitales hecha hacia México por capitalistas extranjeros, que ante un exceso relativo, buscaron mayores tasas de reembolso de su inversiones.

La débil articulación de dicha estructura, su desequilibrio sectorial, propició

el surgimiento de diversos monopolios o bien, obligó a seguir determinadas formas de integración industrial; el sector de bienes de consumo se ha monopolizado más lentamente y conserva diversas ramas en las que se puede advertir mayor competencia; las industrias tradicionales que se han monopolizado, principalmente lo han sido por grupos privados nacionales, en el sector de bienes de producción; la monopolización ha aumentado en los bienes intermedios y en menor medida, en los de capital.

Generalmente, la desarticulación de grandes sectores productivos determinó, en muchos casos, la forma vertical de integración que adquirieron los primeros grupos monopolistas: la integración de los monopolios cerveceros y de la rama siderúrgica. La integración horizontal ha sido menos frecuente, pero se ha desarrollado, en la rama de bienes durables, vidrio, petroquímica; es decir, en ramas no tradicionales. La forma más desarrollada de vencer la desarticulación sectorial es la del conglomerado (integración diagonal), pero sólo se ha presentado en casos aislados, como el del Grupo Alfa y en cierta medida, en lo que constituyó el Grupo BANAMEX.

A finales de los setentas, las ramas que exhibían un predominio absoluto de los grupos privados monopolistas, eran:

Del Sector de Medios de Producción:

- Minerales metálicos no ferrosos;
- Vidrio;
- Cemento;

- Fibras sintéticas y resinas;
- Construcción pesada.

Del Sector de Bienes de Consumo:

- Cerveza;
- Comunicaciones electrónicas;
- Turismo de primera clase.

Su participación determinaba el movimiento en otras veinte ramas, entre ellas: la de alimentos, refrescos, productos de plástico, siderurgia, tubería de acero, diversos tipos de bienes de capital, productos metálicos no ferrosos y productos de minerales no metálicos.

La exportación de capital, el desarrollo del capital financiero y la consecuente monopolización de la economía en México, quedaron integrados a la internacionalización de la acumulación capitalista; se produjeron cambios en las formas de asociación monopólica, no limitándose a los recursos internos, sino fusionando los capitales más concentrados -nacionales, privados y extranjeros-. La nacionalización de la Banca correspondió a esta nueva situación.

La expansión de los grupos monopolistas, creó la necesidad de financiarse, lo cual se satisfizo con recursos externos y con la emisión de nuevas acciones; lo cual, además de impulsar a la Bolsa de Valores, produjo la aparición de nuevas formas de asociación entre el capital nacional, privado o estatal y el capital extranjero.

Esto afectó de manera diferente a los monopolistas según fueran extranjeros o nacionales, cuyas tasas de crecimiento difieren en el último decenio.

Los GMPN no han dejado de aumentar su participación en ningún año, sin -- embargo, durante los años de recesion, particularmente 1976-77, la aumentaron en mayor proporción, del 34.2% al 41.4% de las ventas totales. El Estado impulsó deliberadamente la inversión privada nacional y puso bajo mayor control a la inversión extranjera; como consecuencia, dio facilidades, no -- siempre disponibles a las transnacionales, de establecer holdings de las más variadas características y un último factor contribuyente, fue que los GMPN tienen una estructura productiva más diversificada que las transnacionales en el mercado interno, lo que les permitió enfrentar mejor la crisis.

No obstante que las transnacionales han aumentado su participación en el -- conjunto de la economía del 6.8% al 8.4%, entre las cien mejores empresas la han reducido:

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Ventas de los GPN entre las ventas de las 100 mayores empresas, incluyendo Pemex	26.2	26.1	26.8	29.7	31.8	32.3	32.8
Ventas de las empresas transnacionales entre las ventas de las 100 mayores empresas, incluyendo Pemex	28.3	25.7	27.9	27.3	23.9	24.7	22.5
Ventas de las empresas públicas (sin Pemex) entre las ventas de las 100 mayores empresas, incluyendo Pemex	12.4	12.5	11.7	11.5	11.7	12.5	11.7
Ventas de Pemex entre las ventas de las 100 mayores empresas, incluyendo Pemex	19.9	22.5	21.5	20.9	22.5	22.2	23.9

Esta tendencia es más significativa si se ve al conjunto de las transnacionales y no sólo aquellas ubicadas entre las cien mayores; en 1975 su participación en la producción manufacturera llegaba al 30% del total, el incremento creciente de dicha participación a principios de los setenta, interesó a algunos capitalistas en el aparato estatal, ante todo al verificarse que ese incremento no se debía exclusivamente al crecimiento más acelerado que se daba en ese momento, sino a que las transnacionales se instalaban a través de compras de empresas nacionales como se muestra en los siguientes porcentajes:

	<i>Porcentajes de nuevas filiales establecidas por adquisiciones</i>	<i>Número total de nuevas filiales establecidas</i>
1961-1965	43	60
1966-1970	64	77
1971-1972	75	32

Fuente: Newfarmer y Mueller (1975).

Como resultado, el Estado intentó regular el crecimiento de las transnacionales, estableciendo la Ley para Promoción de la Inversión Mexicana y la de -- Regulación de la Inversión Extranjera (1973), así como la Ley que norma las transferencias de tecnologías (1975), mediante las cuales se otorgó todo tipo de facilidades para la expansión de las empresas de capital nacional y se obligó a las transnacionales a presentar sus proyectos de expansión al Gobierno

para su aprobación. No es imposible para una transnacional aparecer como nacional para adquirir otra empresa, pero el que no pueda hacerlo abiertamente influye, haciendo menos atractiva esta posibilidad.

La modificación estatal de la situación institucional en la que se desenvuelve la actividad empresarial privada, está ligada a lo anterior. En 1973, se ven logradas las gestiones que paralelamente iniciaron Manuel Senderos (hoy Grupo DESC) y grupos empresariales de Monterrey, para constituir legalmente - las Unidades de Fomento para el Desarrollo Industrial, única forma jurídica - reconocida para los Holding -sociedades tenedoras-, uno de cuyos rasgos básicos es que sólomente ciudadanos mexicanos pueden ser suscriptores de las acciones de dicha sociedad. Esta actitud discriminatoria influyó en el aumento de la participación de los GMPN entre las cien más grandes.

El último aspecto, la diversificación de la producción de los GMPN, muestra una ventaja local respecto a las transnacionales con filiales en México y respecto a las empresas públicas. La mayoría de los GMPN para 1973 estaban - produciendo en tres o más sectores de la industria. (Ver Cuadro 3).

Debido a que no todos los sectores productivos se ven afectados en la misma forma, una estructura de producción diferenciada que involucre sectores de - producción con distintos comportamientos cíclicos, es la mejor forma de hacer frente a las recesiones; por lo que los GMPN pudieron, a mediados de - los setentas, reasignar internamente sus producciones, de tal manera que el volumen de ventas total no se resintiera tanto como lo haría si toda la pro--

Cuadro No. 3.

GPN	Sectores de la industria en que tienen empresas
Grupo Alfa	Mineral de hierro Minerales metálicos no ferrosos Productos cárnicos y lácteos Empacado de frutas y legumbres Producción de celulosa Producción de papel y cartón Resinas y plásticos Fabricación de productos de plástico Industrias básicas del hierro y acero Otros productos metálicos Maquinaria y equipo no eléctrico Maquinaria y aparatos eléctricos Electrodomésticos Autopartes Construcciones
Grupo ICA	Cemento Otros productos minerales no metálicos Productos metálicos estructurales Otros productos metálicos Maquinaria y equipo no eléctrico Autopartes Otros equipos y material de transporte Construcción
Grupo Peñoles	Minerales metálicos no ferrosos Otros minerales no metálicos Cerveza Refrescos embotellados Otras industrias químicas Construcción
Grupo VISA	Productos cárnicos y lácteos Empacado de frutas y legumbres Alimentos para animales Otros productos alimenticios Cerveza Refrescos embotellados Prendas de vestir Industrias de madera Jabones y detergentes Otros productos químicos
Grupo VISA	Productos de plástico Otros productos metálicos Maquinaria y equipo no eléctrico Construcción

Fuente: Este cuadro surge de ubicar las empresas pertenecientes a estos GPN en los sectores de producción específicos.

ducción del grupo estuviera localizada en un sector seriamente afectado por la recesión.

Los sectores productores de bienes no durables -en algunos de los cuales los GMPN son dominantes- son los que menos reaccionaron ante la crisis; esto es, juegan un papel anticíclico durante las fluctuaciones económicas. Las transnacionales por su parte, tienen la mayor parte de sus ventas en un sólo sector de la producción; así, por ejemplo, las automotrices (que representan el mayor volumen de ventas de las transnacionales, dentro de las 100 mayores), se vieron seriamente afectadas por la recesión -los durables son procíclicos y tienden a aumentar las fluctuaciones-, ya que el grueso de su volumen de ventas proviene de la industria automotriz; si este mercado se estanca, se estancan las ventas de las filiales.

Pero como dijimos, la ventaja sólo es local ya que las filiales de transnacionales que actúan en México son parte de la diversificación de aquéllas a nivel mundial, así como también en términos de productos.

Entonces, la posibilidad de que una filial ubicada en un determinado sector de la producción, en un país determinado, sea afectado por la recesión, está contemplada, a nivel de la política de crecimiento de la matriz, que seguramente compensará esa recesión relativa, con el crecimiento de algún otro sector o del mismo sector en algún otro país.

Este factor relevante que explica el crecimiento diferenciado entre las mayo

res empresas, valdría también para las empresas públicas, las cuales forman también parte de una gran estructura diversificada -el aparato productivo del Estado- y que por lo tanto, tienen, como empresas, menos posibilidades y --necesidades de enfrentar la crisis.

A través de la ley que declara de utilidad nacional el establecimiento y ampliación de empresas y el decreto que establece los estímulos, ayudas y facilidades que se otorgarán a las empresas industriales para propiciar la descentralización industrial y el desarrollo regional, a principios de los años 70 se alentó la inversión industrial, otorgando a las empresas reducciones impositivas importantes, por períodos comprendidos entre 5 y 10 años. Dicho impulso, ya sustancial, se intensifica a fines de los 70 cuando los viejos decretos que había que tramitar para obtener exenciones fiscales fueron reemplazados por los CEPROFI (Certificados de Promoción Fiscal), los cuales constituyeron un crédito fiscal a favor de las empresas, que se otorga de acuerdo con los montos de inversión y de generación de empleo de la empresa (son descontables de cualquier tipo de impuesto federal con vigencia de cinco años).

A principios de los ochenta se introdujeron, en el mismo sentido, nuevas disposiciones respecto al impuesto sobre la renta, por las cuales, a partir de --1981, todos los dividendos que perciban las empresas no pagan impuestos -- siempre y cuando sean reinvertidos, lo cual importa mucho como forma de -financiamiento de los GMPN.

Estas medidas institucionales y económicas hicieron que los GMPN tuvieran -

mayores posibilidades para crecer más aceleradamente que las filiales de transnacionales y las empresas públicas involucradas en la industria; no obstante, en el último período la reacción de las inversiones extranjeras ha sido impresionante. El Secretario de Patrimonio y Fomento Industrial apuntaba en una entrevista en 1981, que la inversión extranjera se duplicó entre 1978 y 1979 y se volvió a doblar entre 1979 y 1980 y continuarán aumentando, según lo revista Fortune (mayo 1981), la única causa que puede frenar este proceso, es que las transnacionales tengan dificultades al encontrar empresas mexicanas que actúen como contraparte de las extranjeras.

Cuando el crecimiento se basa en adquisiciones de empresas en funcionamiento, lleva a cambios en la propiedad del capital y en la concentración agregada, pero no en la inversión global.

Después de la crisis de mediados de los 70, cuando la economía se dinamiza -auge- los principales grupos tienden en su mayoría a expandirse a través de adquisiciones (Alfa, Visa y Vitro) y sólo una minoría a través de nuevas inversiones (GIS) debido a que cuando las empresas tienen un nivel creciente de excedentes más o menos líquidos, esa colocación les resulta muy atractiva contra la recesión.

El recurso de adquisición o compra conglomerada parece también ligada al ciclo productivo; en recesión no se presentan ni inversión nueva ni adquisiciones, sin embargo, los volúmenes de venta sí se incrementan por la estructura productiva diversificada ya explicada y por la formación de compañías tenedoras.

Respecto a las posibilidades y limitaciones de las holdings, no hay consenso en los medios empresariales directamente involucrados, en lo que no hay dudas en los beneficios que este medio implica, porque su formación sigue produciéndose rápidamente.

Según Expansión (mayo 1981), en 1979 existían entre las 500 mayores empresas del país, 39 holdings y para 1980, ascendieron a 90.

Algunas veces este recurso constituyó un impulso notable para el crecimiento en el volumen de ventas de los GMPN; DESC, por ejemplo, constituido en 1973, al amparo del decreto mencionado antes y que surge como una de las empresas más grandes del país por la " unión " de un conjunto de grandes empresas, tales como Resistol, DM Nacional, Automagnetos, S.A., etc. sin que exista aparentemente, como en el caso de la mayor parte de los GMPN que se constituyen en holdings, ninguna empresa dominante. En este caso no queda claro que tipo de articulación productiva se plantea en la formación -- del holding y una cuestión más, sus mayores empresas muestran una elevada participación de capital extranjero.

En otros casos, la formación del holding se hizo en torno a una empresa dominante, caso del Grupo México e Industrial Minero México, que, aunque no implicara cambios en la propiedad del capital, requirió que un conjunto de -- empresas presentaran datos unificadamente y en esa medida, se aumentó la concentración.

Aspecto Financiero.

Seis de los más importantes GMPN poseyeron bancos importantes. Así VISA era propietario de SERFIN; ICA del Banco del Atlántico; Peñoles de CREMI; VITRO de BANPAIS; El Grupo Chihuahua de COMERMEX y Continental del Banco Continental.

Sin embargo, parece que no hay una relación directa entre banca financiera y expansión acelerada de la industria, ya que casi no había diferencias importantes en las formas de financiamiento entre los grupos con banco y los que no lo tenían, como no la hay entre el comportamiento financiero de los GMPN y el del conjunto de la economía.

La relación de pasivo total a capital contable, para los GMPN osciló en torno a 1.30 pesos de capital prestado por cada peso de capital propio; relación muy parecida al promedio de 23,000 causantes mayores del país que en el 73 tenían un valor de 1.26.

	1975	1976	1977	1978	1979
Pasivo total/Capital contable ¹	1.21	1.86	1.43	1.23	1.26

¹ No se dispuso de la información financiera para algunos grupos en los primeros años del periodo y por tal razón se excluyeron 1973 y 1974.

Fuente: Informes anuales de las empresas a la Bolsa de Valores y Expansión, varios números.

Lo que es interesante, es el cambio registrado en 1976; buena parte de ese pasivo de los GMPN fue contratado en el exterior, explicado por el diferencial existente entre las tasas de interés interna y externa y por la introducción -

por el Banco de México, de un programa especial de financiamiento, conforme al cual se protege a las empresas endeudadas en el exterior, del riesgo cambiario (Informe Anual ALFA 1981). En 1980, ALFA tenía el 74% de sus pasivos de largo plazo contratados en moneda extranjera, básicamente dólares, y VISA, el 63%, según los respectivos informes de sus accionistas en 1981.

Diversificación.

Respecto a su expansión hacia los servicios, se dio básicamente durante la crisis, pero con todo, no pesó significativamente en los volúmenes totales de venta de los GMPN; por ejemplo ALFA, uno de los más activos en servicios, sus ingresos reportados en ese sector no fueron superiores al 3.0% de sus ingresos totales.

La expansión en otras áreas fue como sigue:

(millones de pesos corrientes)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
MINERIA							
Valor producción total	11 910.0	18 054.0	18 082.0	22 979.0	35 167.0	38 315.2	52 636.0 ^P
Ventas de GPN ¹	4 819.1	8 966.0	7 508.1	10 151.1	13 877.0	16 575.4	27 161.3
Porcentaje	40.4	49.1	41.5	44.1	39.4	43.2	51.6
CONSTRUCCION							
Valor producción total	71 761.0	101 542	128 146	153 498	197 349	281 930	434 336.0 ^P
Ventas GPN ¹	265.2	586.3	3 176.0	4 408.0	5 636.0	9 590.2	32 524.0
Porcentaje	.36	.57	2.47	2.87	2.85	3.39	7.61
TRADICIONALES							
Valor producción total	33 877.0	43 483.0	52 204.0	64 100.0	89 532.0	110 647	135 659.0 ^P
Ventas GPN	9 759.0	12 284.8	17 616.5	24 539.6	42 865.6	57 057.2	72 169.4
Porcentaje	29.4	28.3	33.7	38.2	47.8	51.2	54.3
NO TRADICIONALES							
Valor producción total	285 720	375 283	449 537	564 971	782 826	983 790	1 262 148 ^P
Ventas GPN	10 723.7	15 907.5	19 547.0	25 318.3	46 248.4	63 115.2	74 006.6
Porcentaje	3.75	4.25	4.35	4.48	5.90	6.4	7.44

Fuente: Apéndice D

¹ El hecho de que los GPN aquí considerados están bastante diversificados, lleva a sobreestimar su participación en Minería. Sin embargo en los últimos meses de desagregó la producción de los grupos, siendo la principal actividad, la minería.

² El incremento del año 1979 se debe a que por primera vez, se cuenta con datos agregados de ICA, y que éstos se agregan en un 50% sus ventas.

^P Cifras preliminares.

En las actividades tradicionales se incluyen producción de cemento, vidrio, - cerveza, pan y madera y en las no tradicionales toda la producción manufac- turera menos las clasificadas como tradicionales. El cuadro no precisa los ni- veles de participación de los GMPN en cada rama, pero indica que ha ocurri- do con la evolución de la participación en el conjunto de cada rama:

- La participación de los GMPN aumentó en las cuatro ramas.
- Los bienes que registran un mayor volumen de ventas por parte de los GMPN, son los " no tradicionales " y el margen respecto a los bienes " tradicionales ", que poseen el segundo mayor volumen de ventas, se amplía cuando se dinamiza la economía, al principio y al final del perío- do y se reduce durante la recesión.

Dicho crecimiento lo explica en buena parte la inclusión de ALFA, pero tam- bién están otros grupos importantes como DESC, GIS y CIDSa, cuyas tasas de crecimiento son también muy altas; así que su tendencia es a expandirse en el conjunto de la actividad industrial, sin dejar de crecer en los sectores tradicionales que históricamente controlan.

Sin embargo, en 1973 los GMPN localizaban el 80% de su producción entre - " tradicionales " y " no tradicionales ", en cambio, en 1979, debido al incre- mento acelerado que registran sus ventas en el sector de construcción, ese - porcentaje baja a casi 70%.

*Distribución por sectores de las ventas de los GPN
(millones de pesos corrientes)*

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Total GPN	25 563.0	37 645.3	47 867.6	64 417.0	108 623.0	146 281.9	228 161.3
Porcentaje	100	100	100	100	100	100	100
Minería	4 819.1	8 866.7	7 508.1	10 151.1	13 877.0	16 575.4	27 161.5
Porcentaje	18.8	23.5	15.6	15.7	12.7	11.3	11.9
Construcción	265.2	586.3	3 176.0	4 408.0	5 636.0	9 530.0	30 824.0
Porcentaje	1.0	1.5	6.6	6.8	5.1	6.5	13.5
Tradicional	9 753.0	12 284.8	17 616.5	24 539.6	42 865.6	57 057.2	76 169.4
Porcentaje	38.1	32.6	36.8	38.0	39.4	39.0	33.3
No tradicionales	10 725.7	15 907.5	19 567.0	25 318.3	46 244.4	63 119.3	94 006.6
Porcentaje	41.9	42.2	40.8	39.3	42.5	43.1	41.2

Así que algunos grupos construyeron sus propias plantas en vez de adquirir - nuevas empresas y, sin alejarse de sus actividades de origen (GIS), otros - buscaron fortalecerse en su rama de actividad, abarcando todo tipo de productos en la misma (VITRO) y también están los que han crecido mucho más aceleradamente a través de estrategias de diversificación (ALFA y VISA).

Con todo, es un hecho que no obstante el aparente estímulo del Estado a -- los GMPN, era para " frenar " a las transnacionales, preparándolos para competir con ellas. Su relación no cambió mucho, en sectores donde ambos participaban entre las cuatro mayores empresas, la participación promedio para

las transnacionales era , en los setenta, de 28.7% (en el "manufacturero", - 30.6%), mientras que en los sectores controlados por los GMPN, era ligeramente inferior a dicho promedio, pero si sólo se consideran las cuatro mayores empresas, en cada sector, se encuentra un grado de concentración sustancialmente mayor: 52.7% contra 45.2%.

Y comparando sectores con grado similar de concentración, la presencia de transnacionales sube a 40%.

Parece ser, pues, que existe una cierta división de mercados entre ambos bloques de grandes empresas.

Los GMPN parecen localizarse en sectores donde las transnacionales no son dominantes y viceversa; por ejemplo, la industria automotriz, en donde los GMPN adquieren cada vez más importancia, en la producción de autopartes; en tanto que las transnacionales controlan casi totalmente la fabricación y ensamblado de automóviles. Esto, en gran parte, fue influenciado por los intentos del Gobierno en incrementar aceleradamente el porcentaje de componentes nacionales de los automóviles y con ello, aliviar el déficit de divisas que ese sector genera.

O sea que no hay evidencias de que los GMPN compitan con las transnacionales o de que en cierta forma, su desarrollo pudiera convertirse en obstáculo para la evolución de las filiales de aquéllas. Su incremento en participación en los sectores antes mencionados, (debido a su diversificación), no los --

llevó a consolidarse como dominantes en ningún nuevo sector de producción.

Por lo que se hace evidente que el crecimiento de la concentración agregada se va a sostener, ya que no es alto en relación a otros países y la situación en que funcionan las grandes empresas no se ha modificado. Respecto al crecimiento diferencial de los GMPN parece que no será posible sostenerlo, sin encontrar costos importantes (como lo muestra la crisis de liquidez de ALFA) y en el corto plazo, tenderán a estabilizar su participación dentro de las --- cien empresas más grandes y al no cambiar sustancialmente su estrategia de funcionamiento ni la situación internacional, seguirán generando desequilibrios en términos de divisas, empleos o ingresos, pero con una estructura industrial más concentrada y con un pequeño número de GMPN sustancialmente fortalecido; lo que muestra que aún cuando el Estado realmente quisiera, no puede modificar, apoyando indiscriminadamente a los inversionistas nacionales, la - tendencia de la industria a generar desequilibrios (incluyendo la transnacionalización).

TERCERA PARTE.

III. EL COMPORTAMIENTO DE LA ECONOMIA NACIONAL Y LA ESTRATEGIA DEL PLANADE.

En este capítulo describimos los fenómenos económicos que han tenido un -- mayor impacto en la vida nacional y dentro de ello, buscamos subrayar la - inserción empresarial, atendiendo a su posición estructural: estatal, transnacional o privada nacional.

También intentamos describir la mecánica de la estrategia del PLANADE y algunas de sus limitantes expuestas por los especialistas en economía y los que se derivan del comportamiento empresarial descrito en el capítulo anteriores.

III.I EL COMPORTAMIENTO DE LA ECONOMIA NACIONAL (1970-1982).

Se ha dicho que la crisis actual es más profunda que la presentada mundialmente de 1929 a 1933, ya que ha provocado -en un plazo corto- un impacto mayor sobre la base material de producción; ante todo, en términos de desinversión y reducción del Producto Interno Bruto (PIB).

De 1970 a 1982, la economía en México tuvo un relativo crecimiento acelerado, superior al de la economía mundial aunque con tres marcadas características: petrolización, apertura al exterior y terciarización.

Destacaremos aquí las políticas financieras y monetarias, ya que ejercen una

influencia determinante en el rumbo de la economía y particularmente, en la valorización de los bienes y servicios por su capacidad de decidir sobre los medios de pago.

La Herencia del Desarrollo Estabilizador.

- Al finalizar los 70's, la sobrevaluación del peso respecto al dólar, ascendió al 18.7%; siendo así porque la política económica cifraba su -- éxito en un tipo de cambio invariable.

- A partir de la mitad de la década de los 60's, la producción agrícola comenzó con un marcado agotamiento y el gobierno, encargado del -- abasto interno, empezó a acudir a las importaciones de granos.

- La carga fiscal estaba catalogada dentro de las más bajas del mundo; la reducida competencia fiscal del gobierno, se reflejaba en su vulnerabilidad económica y en su deteriorada capacidad de maniobra política, pero en 70, sólo se propuso " modernizar " el sistema fiscal.

- En 1958, el 40% de la población de menor capacidad económica, percibía el 12.8% del ingreso familiar; en 1970, descendió al 11.6%. Aunque el crecimiento económico había sido ininterrumpido desde la postguerra, había creado una creciente concentración del ingreso y la riqueza (signo dominante del " milagro " mexicano).

- No obstante el crecimiento, la exportación de mercancías, respecto al PIB, descendió; en 1958 el coeficiente de exportación ascendía al 7.1%, en 1970 descendió al 4.1% (en 1950 las exportaciones representaban el 0.77% de las exportaciones mundiales; en 1970, habían declinado al --- 0.45%).
- Según los especialistas, mantener los precios de venta de los bienes y servicios producidos por las empresas del Estado (para contribuir a la estabilidad interna de precios), junto con la debilidad fiscal, imposibilitó proyectos de inversión en petróleo, electricidad, acero, infraestructura de transportes e hidroagrícola, que más tarde obstaculizaron la expansión económica y obligaron a soluciones de emergencia y al endeudamiento de las empresas públicas que las colocó en situación de insolvencia financiera.

Evolución y Tendencia de la Economía (1970 - 1982).

En el lapso 1970-1982, la economía creció a una tasa media anual de 6.1%, la cual hizo posible duplicar el PIB.

Hay quienes aseguran que fue el " modelo de desarrollo " escogido por el gobierno lo que condujo a la gran crisis financiera actual, sin embargo, otros objetan: ¿ sin haber recurrido a él, se hubiera conseguido un ritmo de crecimiento económico igual al observado tendencialmente en México ?

Al no poder mantener más el modelo de sustitución de importaciones, al cobrar preponderancia las instituciones financieras en la economía y al existir una liquidez absoluta (volatilidad) de los instrumentos de captación bancaria, el gobierno estaba a principios de los 70's desprovisto de capacidad económica para cumplir sus responsabilidades más elementales con la sociedad civil; el 68 había mostrado la impotencia del sistema político para dar respuesta, dentro del marco de las instituciones civiles y políticas, a las manifestaciones urbanas de descontento popular; había que rescatar la confianza hacia el sistema político.

Sin expectativas de reforma social y cambios en los patrones de participación política, las condiciones reinantes después del 68, difícilmente hubieran permitido la vigencia de las instituciones políticas, el civilismo.

En verdad, en las condiciones del capitalismo es imposible suponer que el -- país hubiese podido seguir expandiendo su economía con dinamismo y estabilidad interna de precios y cambiaria, mientras el ambiente internacional era afectado severamente por la crisis monetaria, energética y alimentaria; por la inflación, el estancamiento y el desempleo generalizados; por un proteccionismo comercial exacerbado y por el uso de los instrumentos monetarios y cambiarios de poder económico entre los capitalistas más avanzados, no obstante los factores internos fueron más importantes.

Como ya anotamos, en los 70's se amplió considerablemente la base material de producción:

- La industria manufacturera creció al 6.3% anual (ligeramente superior al conjunto de la economía).

- La actividad petrolera (la más dinámica) creció:
En extracción, a tasa media anual del 14.7%.
En refinación del crudo y sus derivados, a 7.5% y la Petroquímica básica, a 12.9% anual.

- Las industrias dedicadas a la fabricación de maquinaria y equipo eléctrico y no eléctrico; la automotriz; la de aparatos electrónicos y electrodomésticos, se distinguieron por su excepcional dinamismo (más del -- 10% anual).

El resto de las actividades industriales siguieron, en términos generales, una trayectoria paralela al conjunto de la economía nacional; aunque -- los niveles de producción de algunas de ellas, fueron insuficientes para satisfacer la demanda interna, lo cual se tradujo en una expansión correlativa de las importaciones de bienes y servicios.

Para 1970, representaban el 8.8% de la oferta global.

En 1980 y 1981, habían crecido hasta el 12.5 y 13%, respectivamente.

En 1982, las importaciones decayeron drásticamente al 9.2% del PIB, debido a la tremenda caída de la demanda agregada y del agotamiento interno de -- existencias de materias primas e insumos de origen importado, por la falta

de divisas para pagar a los proveedores externos.

El gobierno decidió abrir la economía al exterior, a partir de 1978, con la pretensión de promover mejores niveles de eficiencia de la planta productiva por medio de la competencia internacional, el resultado fue que el impulso dinámico, originado por la expansión petrolera, se volvió hacia el mercado exterior en forma de mayores importaciones. Este hecho y la asignación del gasto público, determinaron la aceleración del proceso de terciarización ocupacional.

Acumulación y Empleo.

El consumo creció a tasa anual del 6% (ligeramente inferior al PIB). Sin embargo, fue distinto el privado (5.8%) al correspondiente al gobierno --- (8.4%), resultando una ascendente participación del consumo gubernamental en el PIB: 7.3% en 1970 y 9.3% en 1982.

El consumo del gobierno se distribuyó en partes prácticamente iguales, entre la expansión de los servicios asistenciales y educativos y los gastos de administración y defensa; no obstante,

- La ampliación del consumo privado aumentó las importaciones de 1.9% a 3.2% (casi se duplicó) y
- Los requerimientos de mayor ahorro fueron financiados (insuficientemen

te), con la depresión sólo del consumo privado.

En consecuencia, el proceso de crecimiento conllevó un exceso de gasto sobre el ingreso, equivalente al exceso de inversión sobre el ahorro corriente y al déficit de la balanza de pagos en cuenta corriente.

El crecimiento económico se basó en un creciente proceso de acumulación interna. El coeficiente de inversión bruta fija, respecto al PIB, pasó de 18.8% en 1971, a 24.8% en 1981; lo que es atribuible exclusivamente a la mayor inversión pública, pues la privada se mantuvo en alrededor de 13% del PIB.

Hubo pues un incremento del consumo gubernamental como de inversión pública.

La participación del gasto público en el PIB, casi se duplicó de 22.7% en 1970 a 48.1% en 1982. A principios de los 80's, el gasto público era el factor activo del crecimiento económico.

La formación de capital, conllevó una notable elevación de la ocupación urbano-industrial, aumentándola a una tasa anual media de 4.85% (superior al ritmo de reproducción demográfica). Hubo múltiples oportunidades de empleo (durante 1976-1982 se crearon 3.7 millones de nuevos empleos en las ciudades), sin embargo, la mayoría fueron en el " sector terciario " de la economía, ante todo en el sexenio lopezportillista. De 6.4 millones de empleos creados durante 1970-1982, sólo 20.2% correspondían al sector industrial; el

resto quedaron ubicados en los servicios; en el comercio; los transportes y - la administración pública. Durante 1976-1982, sólo 23% del incremento del - empleo fue absorbido por el sector industrial y el restante 77% se colocó en los sectores comerciales y de servicios. Este hecho se liga estrechamente a la apertura de la economía al exterior.

Precios y Distribución.

La inflación creciente y acelerada, acompañó el crecimiento económico de - 1970-1982. Los primeros tres años, la inflación obedeció en gran parte, a los efectos del desorden monetario e inflación internacionales, transmitidos a la economía por el comercio exterior; pero, a partir de 1974, parece ser factor determinante el estrangulamiento del aparato productivo frente a la de- manda agregada: la insuficiencia de la oferta de bienes y servicios frente a la demanda interna dinamizada por la acción del gasto público. Más aún, la inflación se intensificó por factores que la propagaron:

- Revaluación comercial de los activos para preservar o mejorar los márgenes relativos de ganancias por unidad vendida;
- La elevación de costos y gastos, no tanto por cambios en los niveles salariales, cuanto por el impacto de las crecientes tasas de interés activas;
- La elevación de los impuestos indirectos y;

- La recuperación de las pérdidas cambiarias de las empresas con pasivos en moneda extranjera.

No obstante, durante 1970-1976, los salarios reales parecen haber aumentado ininterrumpidamente, pero a partir de 1977, el salario real se deterioró, profundizándose esto en 1978; la mayor expansión de la economía, en 1979 recuperó los salarios reales acrecentando su poder de compra y esto se prolongó hasta 1981. En 1982, los salarios reales descendieron hasta niveles similares en 1974.

Con excepción de la minería, durante 1970-1976, en las actividades urbano--industriales, el salario medio aumentó más rápidamente que el consumo privado, pero, como resultado de la declinación del salario real durante 1977-1978, las remuneraciones a los trabajadores quedaron atrás respecto al consumo privado per cápita (un proceso de redistribución del ingreso a favor --del capital).

La participación de los salarios en el PIB, creció continuamente de 1971 a 1976; pero, a partir de 1977 y hasta el 82, la política económica afectó --- dicha participación negativamente; la relación utilidades brutas-salarios, tendió a ampliarse en detrimento de los últimos.

Relaciones Económicas con el Exterior.

Una característica del desarrollo capitalista para las economías " en desarro-

llo ", es el crecimiento con endeudamiento externo; una tributación permanente a las instituciones internacionales de crédito.

El crecimiento implica el pago de un alto costo financiero.

Balanza Comercial.- Las mercancías que los empresarios en México exportan principalmente, son: café; camarón; minerales; tabaco; algodón; o sea, que su aparato exportador ha sido débil tradicionalmente, pero desde la postguerra se deterioró persistentemente respecto al PIB; las mercancías hechas en México fueron perdiendo participación dentro de las exportaciones mundiales. - Ambos aspectos persistieron hasta 1975, año en que las ventas al exterior - llegaron a su nivel más bajo respecto al PIB: 3.4%. En 1976, sin embargo, - gracias a los hallazgos petroleros en el sureste, las exportaciones de hidrocarburos comenzaron a alentar vigorosamente la perspectiva de ingresos de divisas.

Por otra parte, las necesidades de importación se acentuaron:

- La política de sustitución de importaciones agotó sus posibilidades, siendo incapaz de seguir reduciendo el coeficiente de importación de bienes respecto al PIB.
- La producción rural de granos alimenticios resultaba ya insuficiente, -- como consecuencia de los límites institucionales a la frontera agrícola y rezago en las inversiones agropecuarias, particularmente en la infra-

estructura hidroagrícola; coyunturalmente por las heladas y sequías generalizadas.

Como consecuencia, el saldo comercial de la balanza de pagos, creció ininterrumpidamente hasta 1975, pasando de 2.17% del PIB en 1971 a 4% en 1975. A partir de 1976, aumentaron las exportaciones de petróleo; eran tiempos en que los precios internacionales del crudo aumentaron sensiblemente, lo que hizo posible elevar su coeficiente de exportación hasta 12.39% del PIB en 1982.

Pero como ya dijimos, ésta coincidió con " la necesidad de imprimir mayor eficiencia a la industria nacional mediante la competencia externa ".

Aún sin ingresar al GATT, la política gubernamental desmanteló el esquema de protección y sobre todo, relegó a segundo plano la sustitución de importaciones; al extremo de que, formando parte de la política de abasto nacional, se acudía a las importaciones, así indiscriminadamente, para completar la oferta interna, pretendiendo con ello, regular los niveles de precios en el mercado interno.

Con el propósito de mejorar el abastecimiento del mercado interno y de obligar a la eficiencia a la industria nacional, mediante la competencia externa, se abrió la economía al exterior; la cual se pensó traería la recomposición y modernización de la planta industrial al punto de que las empresas que sobreviviesen a esta política, estarían produciendo con eficiencia y precios compa

tibles con los niveles internacionales.

Sumado a esto, se recomendó asimilar la corriente de divisas generadas por las exportaciones petroleras, mediante el aumento correlativo de las importaciones de bienes. Si ello se realizaba en condiciones de sobrevaluación del peso, mayor sería el impacto moderado de las importaciones sobre los precios internos. La realidad, sin embargo, fue distinta.

Casi eliminadas las restricciones arancelarias y no arancelarias a las importaciones, el coeficiente de las mismas respecto al PIB aumentó en más de 50% entre 1977 y 1980 y en cambio, el coeficiente de exportación no petrolera - siguió declinando. Debido a que el gobierno ignoró la oligopolización transnacional, el aparato manufacturero dominado por las filiales de transnacionales, aprovechó la liberación comercial para importar de los atiborrados almacenes de sus matrices, aquellas mercancías que no encontraban colocación en otros mercados. Así, en lugar de que el dinamismo económico alentara al capital extranjero a ampliar su capacidad nacional de producción, la política de apertura auspició el interés por satisfacer la demanda nacional importando mercancías suministradas por sus matrices.

Abrir la economía al exterior, casi anuló la creciente disponibilidad de divisas provenientes de las crecientes exportaciones petroleras: el déficit comercial persistió, aunque más moderado; 1.6% del PIB en promedio durante -- 1976-1981.

A la apertura de la economía, se asoció el rezago cambiario que marcó ambos sexenios; en las dos administraciones se fue acumulando una creciente -- sobrevaluación del peso, reconocida y corregida hasta el último año de la -- gestión administrativa presidencial. La sobrevaluación del peso en 1979 era de 13%; en 1980 del 32% y en 1981 de 52%. Todo resultaba caro menos el dólar.

Lo que determinó que las importaciones crecieran y las exportaciones no pudiesen quedar reducidas a menos de una cuarta parte del valor total de las ventas al exterior, fue el abaratamiento de los bienes y servicios importados, así como la apertura de la economía al exterior.

¿ Pero acaso se podría hacer otra cosa ?

Balanza de Servicios.- En cuanto a este rubro de la balanza de transacciones en cuenta corriente que comprende turismo interior y fronterizo, los transportes y las maquiladoras; sus ingresos evolucionaron con un dinamismo paralelo al de la economía, representando alrededor de 4.8% del PIB. Los gastos por concepto de turismo, tanto interior como fronterizo, han mostrado ser altamente sensibles a la sobre y subvaluación de la moneda. El rezago cambiario implicó un marcado incremento de los gastos de los turistas nacionales en el exterior, hasta el punto de que en 1981 el saldo de los servicios comerciales, tradicionalmente superavitario, se volvió deficitario. Al corregir el rezago cambiario, los signos de la balanza de servicios comerciales volvieron a ser positivos.

Balanza de Factores y Financiamiento del Déficit.- El exceso de las importaciones sobre las exportaciones de bienes y servicios, normalmente se financia por tres vías:

- a). Endeudamiento externo del sector público;
- b). Endeudamiento externo del sector privado y
- c). Entrada neta de divisas por la inversión de capitales foráneos.

Las tres dan lugar a pagos al exterior por concepto de intereses, regalías, utilidades, etc. Así, el pago sobre el uso de capital foráneo, directo o indirecto, utilizado para compensar el déficit de la balanza de pagos en cuenta corriente, se ha convertido en círculo vicioso acumulativo que perpetúa el desequilibrio externo.

El saldo de la balanza de factores ha crecido de manera importante respecto al déficit en cuenta corriente y como porcentaje del PIB: durante 1970-1976, los pagos al exterior por el uso de capital foráneo, representó el 1.44% del PIB; en 1977-1981, 2.57 y en 1982 el 6% del PIB.

Se entiende que en la medida en que la deuda externa privada y pública se acrecentó, como resultado de la acumulación de saldos deficitarios de la --- cuenta corriente de la balanza de pagos, los intereses fueron aumentando co rrelativamente. Igual pasó con la inversión extranjera: mientras más invertían las transnacionales, más flujos anuales de utilidades al exterior, por ello el crecimiento de la economía ha estado acompañado de una deuda externa en

continuo e ininterrumpido aumento; en 1980 ascendía a 49,349 millones de dólares, dos años después, sumaba 81,350 millones de dólares. La deuda externa global respecto al PIB pasó de 26.9% a 84.6% en sólo dos años. La deuda externa del sector público se duplicó prácticamente en sólo tres años; la privada aumentó 35%.

Un hecho es importantísimo: la velocidad del endeudamiento público no obedeció a las necesidades de divisas del gobierno federal o del sector paraestatal, pues el contenido de importación del gasto público durante 1981 y 1982, fue inferior al monto de las divisas generadas por su operación (exportaciones de petróleo, fundamentalmente).

Así que la deuda externa tan grande contratada por el gobierno durante 1980-1982, obedeció a la demanda de divisas de los particulares, destinadas en principio, al pago de crecientes volúmenes de mercancías y servicios adquiridos en el exterior, pero sobre todo , en el período julio de 1981 a agosto de 1982, como un medio para preservar el poder de compra de los activos monetarios, mediante la adquisición de activos en el extranjero y de títulos financieros ofrecidos por la banca internacional, como parte de una escalada especulativa de dimensiones descomunales sin precedentes.

La deuda externa del sector privado se fincó en menor escala en el financiamiento de proveedores de insumos y manufacturas de origen importado y en mayor medida, en el endeudamiento con instituciones bancarias en respuesta a una política financiera interna que se proponía inducir a las empresas na--

cionales a obtener financiamientos más baratos en el exterior y a la vez contribuir a financiar el déficit externo. La banca comercial apoyó dicha política pues le permitía actuar como intermediario financiero y acrecentar sus operaciones activas, limitadas internamente a causa del elevado encaje legal y de las disposiciones sobre redescuentos con los fondos de fomento y sobre cupos de cartera.

Desequilibrio de las Finanzas Externas.

La debilidad crónica de la política económica de 1970 a 1982, fue la incapacidad para generar el ahorro interno al ritmo de expansión de la inversión -- pública.

Ante las demandas sociales de mejoramiento, el gobierno se propuso multiplicar las oportunidades de empleo como medio para consolidar la estabilidad - política.

Al cancelar el proceso de sustitución de importaciones con la apertura de la economía al exterior, los mayores niveles de ocupación habrían de estar inexorablemente asociados al dinamismo del gasto público.

Ingresos.- El ingreso público pasó de 18.98% al 30.43% del PIB (a un ritmo anual medio de 10.4% en términos reales). Sin embargo, el 82.8% del incremento de la participación del ingreso público del PIB, fue atribuible al ingreso petrolero y únicamente 17.8% al ingreso no petrolero. He aquí la petroli-

zación o " monoproducción ".

Los impuestos pagados por PEMEX y el impuesto al consumo de gasolina, representaron, en 1982, 36.8% de los ingresos tributarios. Excluyendo el resto del sector público, así como los ingresos no tributarios, la participación de los ingresos tributarios no petroleros pasaron de 7.9% del PIB en 1970 al 10.6% en 1982. El pequeño avance se fincó en el impuesto sobre la renta y el impuesto sobre ingresos mercantiles (más tarde IVA).

Gastos de Inversión y Ahorro Corriente.- Como dejamos dicho, la inversión pública pasó de 6.6% del PIB en 1970 a más del 10% en 1980, 1981 y 1982; sin embargo, exceptuando 1970 y 1971, gran parte de la inversión pública ha sido financiada mediante el déficit del sector público, el cual desde 1974, - jamás fue inferior al 6% del PIB.

En 1970 y 1971, PEMEX aportaba 24.8% del ahorro del sector público; en 1982, después de haber pagado los impuestos federales (6.11% del PIB), su excedente de operación equivalía a 6.45% del PIB, en tanto que el resto del sector público había incurrido en un desfinanciamiento gigantesco: 12.18% del PIB, originado por el impacto desproporcionado de la devaluación en sus finanzas. La contribución del sector petrolero pasó de 0.77% del PIB en 1970 al 6.4% en 1982, mientras el resto de la economía pública -- arrojaba resultados erráticos en cuanto a la generación de ahorro invertible, mostrándose otra vez el papel crucial del petróleo en las finanzas públicas.

Financiamiento del Déficit.- El déficit financiero del sector público representaba en 1970 y 1971, únicamente 3.78 y 2.47% del PIB. A causa del rezago tanto fiscal como comercial, del sector paraestatal, respecto al rápido crecimiento del gasto público, el déficit llegó a 14.74% del PIB en 1981.

Al gasto público dinámico correspondió un desproporcionado aumento del déficit del sector público, al extremo de que en 1976, 1981 y 1982, el ingreso resultó insuficiente incluso para cubrir el gasto corriente, lo que se tradujo en que una fracción del endeudamiento público (el 38.1% en 1982) se utilizara para cubrir una parte del gasto corriente.

Hubo crédito externo e interno; el ritmo del endeudamiento externo quedó determinado por la magnitud del desequilibrio externo y no por los requerimientos de divisas para la operación y expansión del sector público.

En tanto que el sector público fue, en años recientes, generador neto de divisas, su endeudamiento en moneda extranjera obedeció a la dimensión y dinámica de la demanda de divisas por parte de los particulares, quienes no las utilizaron para fines comerciales, sino para transferir ahorros líquidos al exterior.

En lo que quedaba, el déficit se financió con recursos suministrados por el sistema bancario - ¡importantísimo!- porque comúnmente se atribuye al financiamiento interno del déficit el origen de la inflación. Los recursos disponibles en el sistema bancario, provienen de los depósitos de los particulares,-

mediante instrumentos de ahorro ofrecidos al público.

Una porción de estos recursos se depositan en calidad de encaje legal en el Banco Central, como un medio de regulación de la liquidez. Independientemente de su significado monetario, el hecho importante reside en que la magnitud del déficit gubernamental financiable con recursos internos entra en competencia con el sector privado por los fondos disponibles en el sistema bancario. La captación bancaria respecto al PIB, tendía a aumentar lenta pero persistentemente durante los 60's y hasta 1973, cuando los signos de inflación comenzaron a afectar la confianza de los particulares en el ahorro líquido, optando por las inversiones especulativas. La captación bancaria bajó de 24.1% del PIB en 1972, a 19.3% en 1974; con motivo de la devaluación del 76, declinó severamente a 16.7% del PIB. En los años siguientes, la captación del ahorro del público, mediante los instrumentos bancarios y de los CETES, se recuperó, alcanzando en 1981 23.4% del PIB y 28.3% en 1982. El incremento tan grande de los saldos de los instrumentos bancarios de ahorro, obedeció en 1981, al proceso de dolarización de los depósitos; en 1982, se agregaron dos circunstancias:

- La simple reconversión contable a raíz de la decisión gubernamental de hacer efectivos a su vencimiento en moneda nacional, los depósitos de ahorro denominados en moneda extranjera.
- El establecimiento del control de cambios a partir del 1 de septiembre de 1982, unido a la falta de divisas disponibles para pagar a acreedo--

res y proveedores en el exterior, creando exceso de liquidez en las empresas, la que se canalizó hacia depósitos bancarios y a la adquisición de CETES, lo cual mostró la posibilidad de compatibilizar, a corto plazo, el descenso del ingreso nacional con mayores coeficientes de aho--rro.

Del flujo efectivo del crédito concedido anualmente por el sistema bancario, el sector público ha venido recibiendo alrededor del 40%. Más del 90% proviene del financiamiento del Banco de México y el resto de préstamos de bancos gubernamentales y de la banca comercial. Este hecho motiva controversias - por una doble razón:

- Debido a que la Banca Central procura financiar al sector público con los depósitos obligatorios de la banca comercial, cuando éstos resultan insuficientes para las necesidades del gasto gubernamental, suele ser -- obligada a elevar la tasa marginal del encaje legal, lo que automáticamente resta disponibilidades de fondos prestables a la banca comercial;
- El financiamiento del sector público se ha convertido en la fuente principal de la expansión de la base monetaria, pues sus incrementos respecto al PIB pasaron de 1.3 en 1970 al 5.8% en 1982. Dificultades estadísticas, dicen, imposibilitan conocer la proporción del financiamiento - interno concedido por la banca central proveniente de la reserva obligatoria de la banca comercial y la proporción correspondiente a la emisión primaria de dinero. De cualquier modo, la conclusión es que no fue en

sí misma la variación de la base monetaria sino las condiciones del financiamiento del déficit, las que influyeron en los niveles de precios - de las mercancías.

¿ Era inevitable la crisis ?

Es una mistificación lo que se dijo acerca de que la crisis era imprevisible, de que causó sorpresa incluso a los especialistas; de que alucinados por una bonanza petrolera presumiblemente indefinida, los empresarios, los financieros nacionales, los responsables de la política económica y la banca internacional, fueron incapaces de advertir la presencia inminente de la crisis. Los datos descritos la anunciaban claramente. Veamos los factores que la apresuraron y la agudizaron.

En realidad la capacidad de anticipación a los acontecimientos, condujo a la especulación cambiaria en proporciones desconocidas. En 1981 y 1983, la sobrevaluación del peso era evitable, la conciencia especulativa alcanzaba a -- casi todos los ahorradores, sin embargo, los voceros gubernamentales como - del sector privado se empeñaban en restarle importancia públicamente, a - fin de no provocar alarma -mayor- en la opinión pública.

En los círculos íntimos de las esferas de decisión empresarial, imperaba, sin embargo, el convencimiento de la inminencia del colapso cambiario; pocos - confiaban en la capacidad del gobierno para hacer frente a la demanda incesante, incontenible, de dólares. La devaluación vendría mientras más tarde

más grave.

Durante 1978 y 1979, el valor de las operaciones con divisas " insuficiente-- mente identificadas ", ascendió a 1,289.7 y 1,271.3 millones de dólares, -- respectivamente. En 1980, el monto se duplicó: 2,534 millones de dólares. En 1981, el crecimiento fue desmesurado: 10,290 millones y en 1982, dis-- minuyó a 4,075.8 millones de dólares. En tres años sumó casi 17,000 millo-- nes de dólares el monto de las divisas utilizadas en propósitos " insuficiente-- mente identificados "; esto es, preponderante transferencia de fondos líqui-- dos al exterior.

Se autorizó al sistema bancario acudir a los instrumentos de ahorro " en -- moneda extranjera ", a tasas de interés competitivas con el exterior, tra-- tando de contener el auge especulativo. De enero de 1980 a diciembre de - 1981, la captación por medio de los instrumentos de ahorro y plazo, pasó - de 339.1 miles de millones de pesos, a 952.7 miles de millones de pesos. - Al principio de ese período, los depósitos en moneda extranjera representaban 20.5% de los depósitos a plazo; al final del período, tal proporción represen-- taba 28.2%. En agosto de 1982, 35.7%. Era evidente la incontenible dolariz-- zación de los activos financieros del sistema bancario y aunque la opción al público de adquirir, en el país, títulos financieros " en moneda extranjera ", amortiguó la transferencia física de activos líquidos al exterior, la obligación en moneda extranjera subsistía. De no haberse tomado la decisión de hacer efectivos los pagos en moneda nacional al momento de su vencimiento, de - los títulos financieros " en moneda extranjera ", la deuda externa habría sido

mayor en casi 12 mil millones de dólares (y todo esto era información conocida diariamente).

¿ Porqué el gobierno esperó tanto para establecer el control de cambios y - contener la escalada especulativa en el terreno cambiario ? Algunos alegan - razones políticas electorales. La gestión echeverrista, ante todo por la devaluación del peso, dejó irritación generalizada. Veintidos años de estabilidad - cambiaria habría llevado a la gente a identificar la dignidad de la nación y la prosperidad económica, ante todo, con el tipo de cambio fijo. La nueva administración sabía el impacto político, social, económico y emocional de las medidas cambiarias y que su decisión de devaluar se juzgaría como reconocimiento del fracaso de su política económica, que a partir de los excedentes petroleros había ofrecido prosperidad, abundancia y oportunidades de empleo. A esto se sumó la controversia en el gabinete económico. En tanto la esfera financiera-monetaria patrocinaba la devaluación, otra corriente interna señalaba que la devaluación en sí misma no resolvía el problema estructural de la balanza de pagos: inmediatamente sólo provocaría pánico, dando lugar a una demanda aún mayor de moneda extranjera; en una perspectiva más amplia, no traería consigo una mayor capacidad para exportar, ni tampoco lograría contener las importaciones de mercancías, porque éstas eran en gran medida " imprescindibles " para satisfacer la demanda de una industria altamente dependiente del suministro de insumos de origen importado. A fin de cuentas para contener la demanda de divisas se implantó el control de cambios. El Banco de México condensó, en un documento público, los múltiples argumentos en contra de la derogación de la libre convertibilidad. Por encima --

de ambas corrientes, prevaleció una tercera posición: dejar en libertad las tendencias especulativas y enfrentarlas mediante la contratación de créditos en el exterior. Durante 1980, las entidades públicas y privadas consiguieron en los mercados financieros internacionales, 11,798 millones de dólares; en 1981, 18,652 y en 1982, 10,579 millones de dólares. En resumen, 41 mil millones de dólares en tres años.

Aparentemente existe una contradicción entre mayor endeudamiento externo privado y transferencias de activos líquidos al exterior, por los particulares, empresarios muchos de ellos. Una cuarta parte del incremento de la deuda externa se originó durante 1980-1982 en contrataciones de empresas privadas. En ello se basaban los voceros del sector privado para defender las insistentes imputaciones que señalaban a empresarios connotados como causantes de la especulación cambiaria. En realidad las empresas privadas adquirieron compromisos en dólares, vía crédito de proveedores extranjeros y/o créditos con el sistema bancario en moneda extranjera. Sin embargo, los particulares --- empresarios, funcionarios públicos, comerciantes, médicos, etc. --- llevaban adelante la desenfrenada especulación cambiaria. Entre las empresas administradas como clanes familiares, llegó a ocurrir que la empresa quedaba endeudada en dólares, mientras los patrimonios familiares fueron protegidos mediante la remisión de fondos al exterior. El llamado sistema back to back con los bancos norteamericanos se extendió rápidamente. En muchos casos el saldo paradójico de la crisis fue: empresas endeudadas, empresarios prósperos.

Los créditos en magnitudes tan grandes se pudieron concertar debido a dos -

hechos:

- El mercado financiero internacional se encontraba con exceso de liquidez, debido a la recesión mundial; es decir, los bancos internacionales disponían de fondos prestables para los cuales no existía suficiente demanda solvente;

- La banca internacional estaba interesada en financiar la expansión de un país cuyos recursos petroleros eran de tal dimensión y con una capacidad de ejecución a tal grado " eficiente ", que en menos de un lustro había logrado el hecho " prodigioso " de transformar al país de importador de hidrocarburos en exportador y más aún, en el cuarto exportador mundial. Ambas cosas se convirtieron en factores de interés estratégico para los países industrializados por el descubrimiento y explotación de nuevas fuentes de suministro de hidrocarburos.

El optimismo imperante en los círculos financieros internos y externos, respecto a la riqueza petrolera, era enorme. Sin embargo, cuando aparecieron signos de exceso de oferta en el mercado de hidrocarburos, la banca internacional comenzó a dar muestras de incertidumbre; primero actuó con cautela, después recelosa y por último, se negó a renovar automáticamente los créditos a su vencimiento. Hasta entonces, mediados de 1982, el gobierno admite la crisis de pagos. Así que aquella negativa suspendió la contratación de nueva deuda; no fue una decisión propia del gobierno destinada a detener la carrera incontrolada de endeudamiento en aras de preservar la libre converti

bilidad.

Como ya anotamos, parece que el factor determinante para que el gobierno tardara en tomar medidas compensatorias de la balanza de pagos, como la devaluación y el control de cambios, prevaleciendo la política de endeudamiento, fue el de las elecciones presidenciales; en las esferas políticas predominaba el convencimiento de que la modificación en el tipo de cambio tendría repercusiones adversas en el ánimo de la población, perjudicando el proceso político de la campaña presidencial. La gran capacidad de generación de divisas de la exportación petrolera, llevó a los responsables políticos de la nación, a confiar en contener, agotar incluso, la demanda especulativa de dólares,-- mediante el endeudamiento, el cual no causaría -a su juicio- un trastorno serio pues su pago estaba asegurado, sobradamente, con las reservas de hidrocarburos.

Similar a Venezuela, Chile, Brasil y Argentina, a finales de 1982, la resistencia de los gobernantes a tomar medidas impopulares con la modificación de la política cambiaria, oportunamente condujo a situaciones más graves, con costos sociales más severos a los que se quería evitar.

III.2 FUNCIONAMIENTO Y ESTRUCTURA DEL PLANADE.

Para enfrentar la situación descrita, el gobierno de De la Madrid, propuso - dos paquetes de medidas de política económica: el PIRE y el PLANADE. El primero, como estrategia para superar la crisis a corto plazo y el segundo, como estrategia del cambio estructural, el cual permitiría impedir que el -- crecimiento económico a mediano plazo, volviera a generar los desequilibrios que provocaron la crisis mundial.

Estos dos paquetes no se consideraron como dos etapas calendarizadas en la perspectiva temporal de la actual administración, sino como dos líneas de es trategia que debían entrelazarse en el tiempo y retroalimentándose mutuamente. Así también, se consideró que sin reordenación económica no existían las condiciones de estabilidad global y de seguridad frente al futuro, necesarias - para reactivar la economía y reorientar la inversión.

Pero sin cambio estructural continuarían las condiciones que causaron la crisis y ésta volvería a repetirse en forma recurrente.

En síntesis, la reordenación económica pretendía atacar las manifestaciones de la crisis y el cambio estructural, sus raíces: conjuntamente, asegurarían la transición ordenada hacia un nuevo orden.

El PIRE contempló como objetivos fundamentales, los siguientes :

1. Recuperar la confianza en la moneda nacional.
2. Lograr un tipo de cambio realista.

Para lograr lo anterior se propuso:

- a). Controlar la inflación;
- b). Aumentar el ahorro público y privado al igual que ;
- c). Defender la planta productiva y de esa forma, mediatizar los efectos de la crisis sobre el nivel de empleo.

De estos propósitos, el principal fue el control de la inflación; el cual es un factor básico para crear las condiciones de certidumbre que permitan la recuperación de la inversión privada.

Para evitar la desaceleración del crecimiento de los precios, se contemplaron tres medidas políticas económicas:

- La primera consiste en un conjunto de acciones destinadas a reducir la demanda a través de la reducción del déficit público. Esta reducción se obtendrá por una fuerte disminución en el gasto público y por un aumento en el impuesto al valor agregado y a otros impuestos indirectos y -- por el ajuste en el precio de los bienes y servicios que produce el sector.
- La segunda línea de la estrategia anti-inflacionaria, lo constituye la po

lítica salarial, que consiste en el establecimiento de un tope a los aumentos nominales para contener el exceso en la demanda y aligerar por la parte de los costos, las presiones inflacionarias.

- La tercera, para frenar el aumento de los costos, para lo cual se establecieron medidas tales como el seguro cambiario; divisas preferenciales para el pago de deuda externa y créditos preferenciales para algunos sectores; todo esto con el fin de aligerar los costos financieros de las empresas y las presiones inflacionarias que el aumento en las tasas de interés y la devaluación produjeron.

En lo relacionado a la política de precios, se dejó al mercado su regulación y se esperó que la contención de la demanda desacelerara el crecimiento de los precios y no se estableció el control de precios porque se consideró que a mediano plazo era inoperante, al ocultar artificialmente las presiones inflacionarias; además, se esperaba que la regulación del mercado permitiría establecer una política de subsidios más sana.

Asimismo, al considerar como fuente de presiones inflacionarias y de endeudamiento externo, el intentar crecer a tasas más altas que las que permite el ahorro interno, el PIRE planteó, como meta principal, elevar el ahorro, con lo cual se pretendía: a) frenar la inflación al alinear el crecimiento de la demanda al de la oferta; b) lograr a mediano plazo, independencia del ahorro externo y evitar el aumento de la deuda externa y c) al aumentar la captación bancaria, ampliar las fuentes de financiamiento sano y no inflacionario -

del déficit público.

En síntesis, el PIRE aspiró a fijar un precio realista en el sentido de que en el mediano plazo, igualará la oferta a la demanda y de esa manera, mantenerse razonablemente estable sin generar presiones. Asimismo, se pretendió financiar la formación de capital con ahorro interno, con lo cual la paridad y la tasa de interés real podrían mantenerse relativamente estables y a la baja, en proporción al posible descenso de la inflación.

Finalmente, en relación con el desequilibrio externo, el propósito básico fue una política cambiaria realista que aumentara las exportaciones y disminuyera las importaciones no prioritarias.

El Plan Nacional de Desarrollo.

El PLANADE (estrategia del cambio estructural), ubicó cuatro áreas de problemas estructurales:

1. Desequilibrios del aparato productivo y distributivo.
2. Insuficiencia del ahorro interno.
3. Escasez de divisas y
4. Desigualdades en la distribución del ingreso.

Para la superación de lo anterior, se propusieron seis líneas de orientación estratégica, que sirven de entorno a las aplicaciones de medidas concretas em

las áreas de la política económica general: La política social, la sectorial y la regional.

Dentro del PLANADE, tiene capital importancia el sector secundario por considerarse el sector de mayor dinamismo. El diagnóstico en el cual se basa la estrategia, señala tres problemas fundamentales que deben ser resueltos para garantizar la recuperación del desarrollo industrial, éstos son: a) la falta de integración de la industria nacional, b) el sesgo antiexportador de la misma y c) la ausencia de concertación entre los agentes industriales (empresas nacionales, transnacionales, el estado y la banca).

La falta de integración se originó en una estructura de protección que favorece la producción de bienes de consumo en detrimento de la producción de bienes intermedios y de capital, al elevar artificialmente la rentabilidad relativa del primer grupo.

Para la superación de los problemas descritos brevemente, el PLANADE propuso la adopción de una serie de medidas que modificaran la estructura de los precios, con lo cual se obtuviera una asignación de recursos más eficiente.

La política comercial del PLANADE apuntó también en el sentido de reorientar su crecimiento, también por la vía de las modificaciones del sistema de precios, a fin de eliminar las distorsiones que la anterior política comercial introdujo en los últimos dos decenios. Así se pretende sustituir el sistema de protección mediante permisos previos, por un sistema de aranceles, lo cual

obligará a los productores a aumentar su eficiencia y contribuir a eliminar el sesgo antiexportador de la industria.

El uso de permisos previos se concentrará, temporalmente y gradualmente racionalizados, en las ramas de bienes intermedios y de capital para fomentar la sustitución de importaciones.

Otro de los desequilibrios estructurales a superar, es la insuficiencia de ahorro interno, la cual es producto de la falta de dinamismo del ahorro, tanto público como privado, frente a un crecimiento de la inversión como proporción del producto, para realizar proyectos de larga maduración de una mayor intensidad de capital.

En el caso del ahorro público, el crecimiento del déficit público es resultado del rezago en las políticas tributarias y de precios y tarifas, así como del excesivo crecimiento del gasto corriente, los subsidios y en algunos casos, la inversión pública. Al respecto, el Plan propuso una serie de medidas que pretenden, a través del cambio de la estructura de precios de ingresos, inducir un proceso de arbitrajes por parte tanto del sector público como del privado, en contra del financiamiento externo y en favor del ahorro interno, para el cual se añade una política de tasas de interés que ofrezcan un rendimiento real y fomente el ahorro privado.

En lo referente al ahorro público, se esperaba, por vía de la reducción del gasto y el aumento en los precios y tarifas del sector público, a mediano -

plazo, obtener niveles del déficit de aproximadamente del 4% del PIB. Complementariamente, se pretende aumentar los niveles de recaudación de impuestos mediante la reducción de la evasión fiscal.

Para superar el problema de escasez de divisas, se pretende la reorientación de la producción de bienes comerciales que genere un superávit comercial -- del 3.5% del producto entre 1985 y 1988.

Para superar el problema de las desigualdades en la distribución del ingreso, se propusieron tres líneas básicas:

1. Ampliar la atención de las necesidades básicas.
2. Aumentar la capacidad de absorción de empleo, mediante la orientación del gasto público y la reorientación del proceso de crecimiento hacia sectores y técnicas que reduzcan el sesgo en contra del factor trabajo y
3. Promover directamente una mejor distribución del ingreso.

El PLANADE puede resumirse de la siguiente manera: El cambio de los precios en los mercados externos (mediante la devaluación), de factores (por medio del alza en la relación tipo de interés-salario real) y de fondos prestables (por la alza en la tasa de interés), así como el aumento de los bienes y servicios que produce el sector público, producirán un cambio en la -- composición de la producción hacia bienes comerciables en el exterior; lo -- anterior, implicará un aumento en la propensión del ahorro.

En términos de la dinámica del proceso, se esperaba que el motor del crecimiento de la demanda y con ella el producto, estuviese constituido por las exportaciones (básicamente manufacturas). Así, la recuperación de 1984-85 se fincaría en el dinamismo de las exportaciones no petroleras y en menor medida, en la sustitución de importaciones. La recuperación a su vez, permitiría aprovechar la capacidad instalada, lo que se esperaba produciría un repunte de la inversión global.

Límites y Opciones de la Estrategia Actual.

Como ya lo expresamos, el desequilibrio interno se proponen ajustarlo con la reducción del consumo privado; parece que sólo así se puede lograr la -- disminución del déficit público, con un gasto público mayor del 30% del PIB nivel similar al observado en años recientes.

Es difícil reducir el consumo del sector público, debido a:

1. El crecimiento de la población del país se refleja en un incesante, incontenible incremento de la población urbana, la que reclama mayores servicios públicos (medicoasistenciales, educativos, administrativos, -- etc.). Así, el régimen sólo puede lograrlo reduciendo el presupuesto - en estos renglones, ejerciendo un control mayor sobre las organizaciones de los trabajadores.
2. El segundo renglón más importante del gasto corriente del sector públi

co, después del pago de sueldos y salarios, es el relativo a intereses. Aunque el déficit gubernamental y el de la balanza de pagos en cuenta corriente sea menor respecto al PIB, los pagos de intereses crecerán a un ritmo superior al de los ingresos:

- a). Los de la deuda interna, a causa del mayor endeudamiento y de la política de altas tasas de interés pasivas; y
- b). La de la deuda externa, por el aumento de la deuda externa y por el efecto correlativo de la devaluación deslizante. Así, el efecto de los pagos de intereses sobre el gasto corriente, condicionará - las disponibilidades de ahorro para la inversión.

Parece que inevitablemente se caerá en el círculo vicioso y acumulativo entre precios y tarifas del sector público-inflación-devaluación-intereses-gasto corriente-déficit-precios y tarifas.

Desde el ángulo de las finanzas públicas, las altas tasas de interés minan la política que busca mantener un elevado coeficiente de inversión pública con creciente endeudamiento.

En este contexto, las tasas de interés reales positivas, sólo pueden dar lugar a la formación de capital privado a costa de una depresión drástica de los - salarios a niveles suficientemente bajos para lograr una tasa de utilidad superior, rentable, a la tasa de interés. No es difícil corroborar teóricamente - que en condiciones de una tasa de interés activa superior al 50% anual, una intermediación financiera del orden del 25% del PIB y una participación de -

los salarios de 40% del PIB, la elevación de la tasa de utilidad a niveles rentables, implicaría una reducción del consumo de los asalariados a una escala social y políticamente insostenible.

La tasa de interés positiva pretendidamente elevaría el ahorro privado. Ante el decrecimiento de la demanda interna en 1983, críticamente se presenció el rápido aumento de la captación bancaria y la débil demanda de fondos -- prestables por parte del sector privado. El exceso de liquidez bancaria fue absorbido mediante la banca central y mediante la creciente colocación de fondos en la compra de certificados de tesorería, a fin de evitar la quiebra de la banca comercial; lo que ocurre es que los subsidios a los rentistas comprenden ahora un capítulo no explícito del gasto corriente del sector público.

3. La devaluación deslizante atenta contra el descenso de la tasa de interés, cuando hay libertad cambiaria. Más aún, la experiencia de 1983 -- ^{no} parece probar que los altos niveles de captación han impedido la fuga de fondos líquidos al exterior (en montos semejantes a los de 1982); además, mientras persista el deslizamiento, persistirá la inflación.

Así que, inflación-deslizamiento cambiario-tasas de interés-altos costos --inflación, se vuelve un círculo vicioso que sólo disminuye de intensidad al contraer la demanda agregada, pero no la elimina.

IV. CONCLUSIONES Y CONSIDERACIONES GENERALES.

- 1a. La transnacionalización productiva y financiera es ya la base sobre la - cual se ha iniciado la reestructuración del Sistema Capitalista Global, - siendo uno de sus requerimientos la inserción ampliada de todos los países que lo integran en beneficio de los principales países capitalistas que lu chan por imponer su hegemonía.

Dicha integración induce la necesidad de superar los obstáculos que le imponen las formaciones económico-sociales actuales (las naciones formalmente constituidas) y de esa forma, acelerar la dinámica del sistema, lo cual sin duda incrementará los términos del intercambio desigual para los países atrasados.

La primera observación al respecto, es el requerimiento de los países centrales de la existencia de centros industriales en países menos desarrollados.

En segundo lugar, para los países centrales lo más importante, en lo inmediato, es el control de las etapas estratégicas del proceso productivo por lo cual las etapas menos sofisticadas de la producción han iniciado su transferencia a los países periféricos. Esto, a su vez, se realiza fundamentalmente considerando el tamaño del mercado de los --- países de transferencia.

El medio de instrumentación de esta expansión lo constituyen las empresas líderes, las cuales juegan ya un papel central, con la intención de que a través de ellas, se recupere o refuercen la capacidad innovadora que desarrolle nuevos productos y procesos que se adecúen a un nuevo patrón energético y a las nuevas condiciones de la competencia internacional. Esto exige redefinir las relaciones entre el Estado y las empresas líderes.

- 2a. Es claro también, que ningún país podrá sustraerse a este nuevo fenómeno de unificación económica, por lo tanto, los países periféricos, entre los cuales se encuentra nuestro país, tienen como primera obligación plantearse los términos en que dicha reinserción les sea lo menos desventajosa posible. En esta línea de acción conjunta, a nuestro parecer, se encontrarán las alternativas de renegociación de la deuda externa y del intercambio comercial.

- 3a. En el caso de nuestro país, aunado a lo expuesto en la primera conclusión, la crisis económica ha pasado a ser también política; esto debido a que el agotamiento del modelo industrializador de la economía, corresponde igualmente al agotamiento del modelo político. Esta dicotomía -- provoca un reacomodo social que tiene como fin nuevos términos de reapropiación del país por los diversos grupos y por ello, la creación y/o reforzamiento de organizaciones y medios políticos para asegurar dicha apropiación por algunas de las partes.

En lo externo, la amenaza para el país lo constituye por un lado el -- mercado del petróleo y la deuda externa y por el otro, la incapacidad de producir nuestra propia alimentación , lo cual nos sujeta a los desig nios de los países centrales.

4a. Desde nuestro punto de vista, el agotamiento del modelo económico-po lítico interno explica la estrategia del régimen actual como una necesi dad del capital mexicano de insertarse en el mercado internacional como la única posibilidad de incrementar la acumulación de capital, lo cual, a su vez, explica el énfasis puesto a:

- a). La modernización de la planta productiva exportadora como puntal de la acumulación.
- b). Asociarse con el capital extranjero para garantizarse una cuota en el mercado internacional.
- c). Adecuar el Estado limitándolo a su función de regulación social y de puntal económico en las áreas estratégicas.

La base de sustento de la estrategia anterior, es mejorar la eficiencia y el ritmo de asignación de los recursos financieros disponibles.

5a. Si bien la anterior propuesta es congruente en función del grupo capita lista dominante y con una de las funciones del Estado como garante y posibilitador de un "espacio económico" cada vez mayor, encuentra li mitantes y conflictos en los siguientes factores:

- a). La concepción y método para realizar la estrategia se encuentra en la línea monetarista, que actualmente es utilizada en consonancia con los intereses estadounidenses y por tanto, es ajena a los intereses del capital doméstico.
- b). Se soslaya que una fracción del capital dominante está totalmente subsidiada por el capital extranjero (por tanto subordinada a él), que es lo que le proporciona beneficios.
- c). Otra cuestión relevante a destacar es la preponderancia que el actual régimen otorga a la Política Financiera en detrimento de las políticas relacionadas con el sector productivo. En este sentido, algunas de las medidas instrumentadas por el Gobierno, básicamente la política cambiaria y la de tasas de interés, han propiciado una economía especulativa que inhibe la inversión productiva y provoca el incremento en los costos de las empresas.
- d). Otra cuestión soslayada es el hecho de que canalizar recursos públicos al sector exportador, lejos de aminorar, aumenta los términos de intercambio desigual, debido a que dicho sector se encuentra dominado en gran medida por las E.T. y sus filiales y por tanto, se convierten en una fuente de utilidades a costa de la economía nacional.
- e). Otro aspecto relegado es, como lo hemos expuesto, que la producción de las E.T. está orientada básicamente a su realización en el mercado interno.
- f). Aunado a lo anterior, si se considera que son contadas las empresas mexicanas del sector externo, la canalización de recursos y --

estímulos no expanden la actividad económica, pero en contrapartida consolidan la concentración y liderazgo de las E.T. y sus filiales.

Con los resultados obtenidos con la propuesta estratégica actual, se corre el riesgo de aumentar los niveles de dependencia del exterior y por tanto, de traspasar el ámbito de decisiones al exterior en detrimento de los capitalistas mexicanos.

Las conclusiones anteriores inducen a considerar como un reto para el Estado y la sociedad mexicana, darse una nueva estructura económica y social, así como nuevos mecanismos de ejercicio, legitimación y control del poder político y la economía.

Esto es viable considerando algunos de los siguientes factores:

1. Desactivando los mecanismos que actualmente drenan, tanto la iniciativa empresarial como el capital: la tasa de interés y la política cambiaria.
2. Enfatizar la atención, como guía de una nueva estrategia, en la política productiva:

- En la industrial: Planear el reordenamiento de la industria obsoleta a través del fusionamiento y reubicación de plantas; cierre de establecimientos menos competitivos, programas de especialización

por líneas de productos, desarrollo de subcontratistas, estandarización y normalización de partes y componentes.

- La estructura de nuestro comercio exterior, sin considerar el petróleo, muestra como elemento importante, los productos del sector primario, lo que induce necesariamente a analizar, revisar y establecer políticas que permitan revertir la situación en el sector a fin de, por una parte, recuperar la autosuficiencia alimentaria y, por la otra, apuntalar la producción de materias primas que aún conserven un buen nivel de aceptación en el mercado internacional.
3. Para aprovechar el traslado de producción, a nuestro juicio, se requiere de dos factores:
- a). Revalidar la relación Estado-Sociedad, a fin de obtener respaldo que valide cierto nivel de decisiones autónomas en favor del desarrollo del país, y
 - b). Favorecer los niveles de redistribución y del incremento salarial a fin de ampliar el mercado interno. Esto, apuntalado con una política de formación de "cuadros" técnicos, considerando que no es con la excesiva baratura de la mano de obra, sino con una relativa experiencia con lo que pueden obtenerse productos competitivos.
4. Establecer la vinculación Banca-Industria, en donde el factor rector sea

el industrial, haciendo congruentes tamaño de la planta con su eficiencia; articular las empresas medianas y pequeñas, etc.

BIBLIOGRAFIA.

- ACKOFF, L.- Un Concepto de Planeación Estratégica. LIMUSA.
- ACKOFF, L.- Rediseñando el Futuro. LIMUSA.
- AGUILAR MONTEVERDE, A.- Dialéctica de la Economía Mexicana.
Ed. Nuestro Tiempo.
- AMIN, S. Y BETTELHEIM .-Imperialismo y Comercio Internacional.
Cuadernos de Pasado y Presente. Ed. -
Siglo XXI.
- AMIN. S.- ¿ Como Funciona el Capitalismo ?. Ed. Siglo XXI.
- ANSOFF, DEELERK Y HAYES.- El Planteamiento Estratégico. Ed.
Trillas.
- ARIAS GALICIA, F.- Introducción a las Técnicas de Investigación en
Ciencias de la Administración. Ed. Trillas.
- ARRIOLA, C.- Los Empresarios y el Estado. SEP 80 - FCE.
- ARTEAGA, J.- La Naturaleza de la Política Estatal en Situaciones de
Capitalismo Periférico. Serie Administración Pública,
CIDE.
- BAIROCH, P.- Revolución Industrial y Desarrollo. Ed. Siglo XXI.
- BARENSTEIN, J.- Futuros Posibles de la Administración en México,
hacia 1990. CIDE.
- BARENSTEIN, J.- La Gestión de Empresas Públicas en México. CIDE.
- BASAÑEZ, M.- La Lucha por la Hegemonía en México. UNAM.
- BERNAL, J.M. Y GUTIERREZ, A.- Las Empresas Transnacionales en
México. UNAM.

- BLOCK Y PERROUX.- La Empresa y la Economía del Siglo XX, - - -
(Tomos II y III). Ed. DEUSTO.
- BRAVERMAN, H.- Capital Monopolista y Trabajo Asalariado. Ed. Nue-
stro Tiempo.
- CARDOSO, F. H. Y FALETTÓ, E.- Desarrollo y Dependencia en Amé-
rica Latina. Siglo XXI.
- CARRILLO, A. Y RAMIREZ, S.- Las Empresas Públicas en México. -
Ed. Porrúa.
- CHUDNOSKY, E.- Empresas Multinacionales y Ganancias Monopólicas.
Ed. Siglo XXI.
- CIDE.- Economía de América Latina. Nos. 5 y 6.
- CIDE.- La Economía Mexicana. Nos. 3,4,5.
- CORDOVA, A.- La Formación del Poder Político en México. Ed. ERA.
- COMERCIO EXTERIOR.- Las Corporaciones Multinacionales. Document-
tos. Vol. XXIII, No. 11.
- DEROSI FLAVIA.- El Empresario Mexicano . Instituto de Investigacio-
nes Sociales, UNAM.
- ESTESO, R.L.- Acerca de la Participación Estatal a través de las Em-
presas Públicas. Serie Administración Pública, CIDE.
- FAJNZYLBER, F.- La Industrialización Trunca de América Latina. -
Ed. Nueva Imagen.
- FAJNZYLBER, F. Y MARTINEZ TARRAGO, T.- Las Empresas Trans-
nacionales. F.C.E.
- GVISHIANI, D.- Organización y Gestión. Ed. Progreso.

- HERNANDEZ, E.- Productividad y Desarrollo Industrial. F.C.E.
- HUBERMAN, L.- Los Bienes Terrenales del Hombre. Merayo Editor.
- IANNI, O.- Sociología del Imperialismo. SEP Setentas.
- KOPRIN, P.V.- Hipótesis y Verdad. Colección 70, Ed. Grijalbo.
- LEBEDINSKY, M.- Notas sobre Metodología. Ed. Quinto Sol.
- LEWIS, W.A.- Evolución del Orden Económico Internacional. El Colegio de México.
- MANDEL, E.- La Crisis. Ed. ERA.
- MANDEL, E.- Tratado de Economía Marxista, Tomo I. Ed. ERA.
- MARQUEZ, V.B.- Dinámica de la Empresa Mexicana. El Colegio de México.
- MARTINEZ DE LA O., R.- De la Improvisación al Fracaso. Ed. ----- Océano.
- MAURO MARINI, R.- Dialéctica de la Dependencia. Ed. ERA.
- MIRIAM, I.- Progreso Técnico e Internacionalización del Proceso Productivo. CIDE.
- NAFINSA.- México: una Estrategia para Desarrollar una Industria de Bienes de Capital.
- NEXOS.- Nos. 75; 80 y 81.
- RESTREPO, I.- El Caso ALFA, Sábado de UNO MAS UNO.
- REY ROMAY, B.- La Ofensiva Empresarial contra la Intervención del Estado. Ed. Siglo XXI.
- ROJAS SORIANO, R.- Guía para Realizar Investigaciones Sociales. -- UNAM.
- RUIZ DUEÑAS, J.- Eficacia y Eficiencia de la Empresa Pública Mexicana. Ed. Trillas.

- RUIZ DUEÑAS, J.- Sistema Económico, Planificación y Empresa Pública en México. UNAM, Azcapotzalco.
- S.P.P.- Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988.
- SONNTANG, H. Y VALECILLOS, H.- El Estado en el Capitalismo — Contemporáneo. Ed. Siglo XXI.
- SWEEZY, P.- El Capital Monopolista. Ed. Siglo XXI.
- TAYLOR, F.- Principios de la Administración Científica. Herrero Hnos.
- TRAJTENBERG, R. Y VIGORITO, R.- Economía y Política en la Fase Transnacional. ILET.
- VALENZUELA FEIJOO, J.- La Industria Mexicana: Tendencias y Problemas. Cuadernos Universitarios. UAM.
- VARIOS AUTORES.- Bases para la Planeación Económica y Social en México. Ed. Siglo XXI.
- VILLARREAL, R.- Las Empresas Públicas como instrumento de Política Económica. El Trimestre Económico No. 178, F.C.E.
- WILLIAMS, D.- Historia de la Tecnología, Tomo II. Ed. Siglo XXI.
- ZERMEÑO, S.- Imperialismo y Desarrollo Capitalista Tardío. UNAM.